

Sabine Pötsch

**Risikomanagement
im internationalen Kaufvertrag
durch den Einsatz der Incoterms® 2010
als standardisierte Lieferbedingungen**

eingereicht als

Bachelorarbeit

an der

HOCHSCHULE MITTWEIDA (FH)

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Fakultät Wirtschaftswissenschaften

Erstprüfer: Prof. Dr. Johannes N. Stelling

Zweitprüfer: Prof. Dr. Hollidt

Großweikersdorf, 14.09.2011

Inhaltsverzeichnis

I	Abkürzungsverzeichnis.....	III
II	Abbildungsverzeichnis	V
1	Einleitung	1
1.1	Problemstellung	1
1.2	Gang der Untersuchung.....	3
2	Grundlagen und begriffliche Abgrenzungen.....	4
2.1	Risikomanagement	4
2.1.1	Definition des Begriffes Risiko.....	4
2.1.2	Risikomanagement und Risikomanagementprozess	6
2.2	Das Rechtsgeschäft	11
2.2.1	Arten der Rechtsgeschäfte.....	12
2.2.2	Der Kaufvertrag	15
2.2.2.1	Angebot	15
2.2.2.2	Annahme	18
2.2.2.3	Vertragsschluss.....	19
2.3	Lieferbedingungen.....	19
3	Vertragliche Gestaltung von Lieferbedingungen.....	21
3.1	Individuelle Vereinbarungen.....	21
3.2	Handelsklauseln.....	22
3.3	Standardisierte Lieferbedingungen	23
3.3.1	Trade Terms	23
3.3.2	Incoterms 2010.....	24
3.3.3	Weitere standardisierte Lieferbedingungen	26
3.3.3.1	AFTD - American Foreign Trade Definitions.....	26
3.3.3.2	ECE Klauseln und FIDIC Conditions	27
4	Besonderheiten internationaler Kaufverträge	29
4.1	IPR - Internationales Privatrecht	30
4.2	UNCITRAL-Kaufrecht - UN-Kaufrecht (CISG)	32
5	Das Regelwerk der Incoterms 2010	35
5.1	Inhaltsmerkmale der Incoterms 2010.....	35
5.1.1	Aufbau der Incoterms 2010.....	35
5.1.2	Ordnung der Klauselinhalte	35
5.2	Regelungsbereiche der Incoterms 2010	37

5.3	Funktionen der Incoterms 2010	39
5.3.1	Hauptfunktionen der Incoterms 2010.....	40
5.3.2	Nebenfunktionen der Incoterms 2010.....	41
5.4	Einbindung der Incoterms 2010 in den Kaufvertrag	42
5.5	Die Incoterms 2010 im Binnenmarkt.....	45
5.6	Wesentliche Neuerungen der Incoterms 2010	46
6	Gliederung der Incoterms 2010	48
6.1	Untergliederung nach Transportart	48
6.2	Untergliederung nach der Art der Abwicklung	49
6.3	Untergliederung nach Einpunkt- und Zweipunktklauseln.....	50
7	Auswahlkriterien der geeigneten Incoterms 2010 Klausel	52
7.1	Transportart	53
7.1.1	Exkurs: Güterverkehrssysteme.....	53
7.1.2	Incoterms 2010 Klauseln für alle Transportarten.....	55
7.1.3	Incoterms 2010 Klauseln für den See- und Binnenschiffstransport.....	56
7.2	Kosten- und Risikotragung.....	57
7.2.1	E – Gruppe	59
7.2.2	F – Gruppe	60
7.2.3	C – Gruppe	61
7.2.4	D – Gruppe	62
7.3	Marktposition der Geschäftspartner	64
7.4	Export- und Importfreimachung	65
7.5	Transportversicherung	66
8	Ausblick	68
III	Literaturverzeichnis.....	VII
IV	URL-Verzeichnis	X
V	Eidesstattliche Erklärung	XV

I Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
ABGB	Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch
Abs.	Absatz
AFTD	American Foreign Trade Definitions
AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
Art.	Artikel
bzw.	beziehungsweise
CFR	Cost and Freight – Kosten und Fracht
CIF	Cost, Insurance, Freight – Kosten, Versicherung, Fracht
CIP	Carriage and Insurance Paid to – Frachtfrei versichert
CISG	United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods
CPT	Carriage Paid To – Frachtfrei
DAF	Delivered At Frontier – Geliefert Grenze
DAP	Delivered At Place – Geliefert benannter Ort
DAT	Delivered At Terminal – Geliefert Terminal
DDP	Delivered Duty Paid – Geliefert verzollt
DDU	Delivered Duty Unpaid - Geliefert unverzollt
DEQ	Delivered Ex Quay – Geliefert ab Kai
DES	Delivered Ex Ship – Geliefert ab Schiff
ECE	Economic Commission for Europe
etc.	et cetera – und so weiter
EU	Europäische Union
EXW	Ex Works – Ab Werk
f.	folgende
FAS	Free Alongside Ship – Frei Längsseite Schiff
FCA	Free Carrier – Frei Frachtführer
ff.	Plural von folgende (f.)

FIDIC	Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils
FOB	Free On Board – Frei an Board
gem.	gemäß
ICC	International Chamber of Commerce - Internationale Handelskammer
i.d.R.	in der Regel
Incoterms	International Commercial Terms
IPR	Internationales Privatrecht
IPRG	Internationales Privatrechtsgesetz
S.	Seite
UN	United Nations – Vereinte Nationen
UNCITRAL	United Nations Commission on International Trade Law - Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht
UNECE	United Nations Economic Commission for Europe - Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen für Europa
USA	United States of America
usw.	und so weiter
Vgl.	vergleiche
z.B.	zum Beispiel

II Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Risiko und Chance	5
Abb. 2: Einseitiges und zweiseitiges Risiko	5
Abb. 3: Regelkreislauf des Risikomanagementprozesses	7
Abb. 4: PDCA – Kreis	8
Abb. 5: Risikomanagementprozess	8
Abb. 6: Möglichkeiten der Risikobewältigung	9
Abb. 7: Tatbestände einer Willenserklärung.....	11
Abb. 8: Einseitige – zweiseitige – mehrseitige Rechtsgeschäfte	12
Abb. 9: Zustandekommen eines Kaufvertrages im Außenhandel.....	15
Abb. 10: Anforderungen an ein bindendes Angebot.....	16
Abb. 11: Vertragliche Mindestbestandteile "essentialia negotii"	16
Abb. 12: Wichtige Vertragsbestandteile - kaufmännische u. formale Vertragsaspekte .	17
Abb. 13: Vertragsschluss	19
Abb. 14: Standardisierte Lieferbedingungen	23
Abb. 15: Logo der Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen für Europa.....	28
Abb. 16: Logo der International Federation of Consulting Engineers.....	28
Abb. 17: Aufbau der Incoterms 2010 Klauseln	36
Abb. 18: Regelungsbereiche der Incoterms 2010	38
Abb. 19: Regelungstatbestände, die nicht durch die Incoterms 2010 bestimmt werden	38
Abb. 20: Teilung der Wegstrecke der Ware vom Versandort zum Bestimmungsort	40
Abb. 21: Hauptfunktionen der Incoterms 2010	41
Abb. 22: Nebenfunktionen der Incoterms 2010	41
Abb. 23: Hinweis auf dem Cover der Incoterms 2010.....	45
Abb. 24: Gliederung der Incoterms 2010 nach der Art des Transportes	48
Abb. 25: Einteilung der Klauseln der Incoterms 2010 nach Transportart	48
Abb. 26: Systematische Gliederung der Incoterms 2010 in 4 Hauptgruppen.....	49
Abb. 27: Tendenz der Pflichten der Vertragsparteien von Gruppe E bis D.....	50

Abb. 28: Kosten- und Risikoübergang bei Einpunktklauseln.....	51
Abb. 29: Kosten- und Risikoübergang bei Zweipunktklauseln	51
Abb. 30: Güterverkehrssysteme	54
Abb. 31: Incoterms 2010 Klauseln für alle Transportarten.....	55
Abb. 32: Incoterms 2010 Klauseln für den See- und Binnenschiffstransport.....	56
Abb. 33: E - Gruppe der Incoterms 2010	59
Abb. 34: F - Gruppe der Incoterms 2010	60
Abb. 35: C - Gruppe der Incoterms 2010.....	61
Abb. 36: D - Gruppe der Incoterms 2010	62
Abb. 37: Zusammenfassung Gefahr- und Kostentragung Incoterms 2010.....	63
Abb. 38: Strukturunterschiede Verkäufer- und Käufermarkt	64
Abb. 39: Zuständigkeit für Export- und Importfreimachung.....	65

1 Einleitung

1.1 Problemstellung

Die verstärkte internationale Tätigkeit von Unternehmen drückt sich nicht nur darin aus, dass in zunehmendem Maße weltweite Kooperationen, internationale Niederlassungen und Tochtergesellschaften aufgebaut oder akquiriert werden, sondern geht insbesondere auch mit einer Steigerung des Außenhandels einher. Der grenzüberschreitende Handel in Form von Exporten oder Importen gewinnt als Basisform der Erschließung ausländischer Absatz- und Beschaffungsmärkte stetig an Bedeutung.¹ Im Zuge dieser Globalisierung haben aber auch die Risiken, mit denen sich ein Unternehmen konfrontiert sieht, markant zugenommen.²

Der Umgang mit Risiken stellt einen zentralen Aspekt jeder unternehmerischen Tätigkeit dar.³ Durch die Präsenz von Risiken entsteht das Bedürfnis, diese durch Risikomanagement zu bewältigen und damit den Unternehmensbestand zu sichern,⁴ wobei die Notwendigkeit des Risikomanagements grundsätzlich keine Besonderheit der Außenwirtschaft darstellt, sondern integraler Bestandteil des unternehmerischen Handelns schlechthin sein sollte.⁵

Der Gestaltung des Kaufvertrages kommt insbesondere bei grenzüberschreitenden Verträgen eine wichtige Funktion zu, da hier über alle Verpflichtungen der Vertragsparteien eine verbindliche Vereinbarung zu treffen ist. Im Unterschied zum Inlandsgeschäft, bei dem für beide Vertragsparteien das nationale Recht zugrunde liegt, kommt es bei der internationalen Beschaffung zum Zusammentreffen unterschiedlicher Rechtssysteme und Auffassungen über die Vertragsklauseln, Zahlungs- und Lieferbedingungen.⁶

¹ Vgl.: (Zentes, Morschett, & Schramm-Klein, 2004), S. 5

² Vgl.: (Wiederkehr & Züger, 2010), S. 16

³ Vgl.: (Altmann, 2001), S. 282

⁴ Vgl.: (Romeike & Finke, 2003), S. 395

⁵ Vgl.: (Altmann, 2001), S. 282

⁶ Vgl.: <http://www.global-sourcing.info/7.html>, verfügbar am 16.08.2011

Grundsätzlich muss bei der Durchführung eines Export- oder Importgeschäftes eine Regelung gefunden werden, die die Überwindung der Distanz zwischen dem Abgangsort der Ware und dem Bestimmungsort zum Gegenstand hat.⁷ Dabei spielt die Verteilung der Kosten auf die beiden Vertragspartner und die Regelung des Gefahrenüberganges eine maßgebliche Rolle. Für beide Angelegenheiten muss in den Kaufverträgen eine Einigung getroffen werden.⁸ Hier bietet die Vereinbarung von Lieferbedingungen den Vertragsparteien im Außenhandel die Möglichkeit der einzelwirtschaftlichen Risikobegrenzung.⁹

Damit diese im Grunde komplexe Problematik in den Vertragstexten in Kurzform und dennoch rechtlich eindeutig abgefasst werden kann, hat die Internationale Handelskammer Vertragsformeln entwickelt, die als „International Commercial Terms“, in Kurzfassung Incoterms¹⁰, international eingeführt worden sind.¹¹ Die im aktuellen Regelwerk der Incoterms 2010 zusammengefassten 11 Klauseln verankern eine standardisierte Aufteilung ausgewählter Pflichten zwischen den Parteien des Kaufvertrages.¹² Durch die wirksame Einbeziehung einer Klausel der Incoterms 2010 in einen Kaufvertrag wird das Risiko rechtlicher Komplikationen vermindert.¹³

Bei den Incoterms 2010 handelt es sich um kein Gesetz, sondern lediglich um eine Empfehlung der ICC, dennoch sind es die wichtigsten standardisierten Lieferbedingungen im internationalen Handel.¹⁴

⁷ Vgl.: <http://www.swlegal.ch/Publications/Newsletter/2011-01--Incoterms-2010--Revised-Incoterms-of-the.aspx>, verfügbar am 15.08.2011

⁸ Vgl.: (Dülfer & Jöstingmeier, 2008), S. 177

⁹ Vgl.: (Sperber & Sprink, 2007), S. 177

¹⁰ „Incoterms“ ist eine in mehreren Ländern eingetragene Marke der Internationalen Handelskammer (ICC).

¹¹ Vgl.: (Dülfer & Jöstingmeier, 2008), S. 177

¹² Vgl.: <http://www.swlegal.ch/Publications/Newsletter/2011-01--Incoterms-2010--Revised-Incoterms-of-the.aspx>, verfügbar am 15.08.2011

¹³ Vgl.: (ICC, Incoterms 2010, 2010), S. 129

¹⁴ Vgl.: http://www.fifoost.org/produkte/export_buch-html/node268.php, verfügbar am 15.08.2011

1.2 Gang der Untersuchung

Für den Gang der Untersuchung wurde eine Einteilung in acht Kapitel gewählt.

Im Anschluss an die einleitenden Ausführungen des ersten Kapitels wird im Grundlagenteil zunächst der Begriff des Risikos definiert. Aus diesen Erläuterungen werden im nächsten Schritt die allgemeinen Aufgaben und Inhalte des Risikomanagements abgeleitet. Ebenso werden die Anforderungen für das Zustandekommen eines Kaufvertrages als Rechtsgeschäft analysiert und die Bedeutung der Lieferbedingungen im internationalen Handel aufgezeigt.

Die Betrachtung der unterschiedlichen Möglichkeiten der vertraglichen Gestaltung von Lieferbedingungen sowie deren Entstehen und Verwendung ist Gegenstand des dritten Kapitels.

Ziel des vierten Abschnittes dieser Arbeit ist die Darstellung der Besonderheiten des internationalen Kaufvertrages. Dabei wird die Frage der Rechtswahl aufgrund der international unterschiedlichen Rechtskreise diskutiert und die wesentlichen Aspekte des Internationalen Privatrechts und des UNCITRAL- Kaufrechts behandelt.

Im Mittelpunkt der zentralen Kapitel fünf bis sieben steht das Regelwerk der Incoterms 2010. Anknüpfend an die Darstellung der Regelungsbereiche und der Funktionen der Incoterms 2010 im fünften Abschnitt, widmet sich Kapitel sechs der systematischen Gliederung der Klauseln der Incoterms 2010 nach verschiedenen Gesichtspunkten. Im siebenten Kapitel wird die Notwendigkeit der Auswahl der für den jeweiligen Geschäftsfall geeigneten Incoterms 2010 Klausel hervorgehoben und die dafür zur Verfügung stehenden Auswahlkriterien vorgestellt.

Abschließend werden im achten Kapitel die wesentlichen Erkenntnisse der vorliegenden Arbeit zusammengefasst.

Die Kommentierung der einzelnen Klauseln der Incoterms 2010 ist nicht Gegenstand der vorliegenden Arbeit.

Um den Lesefluss nicht zu unterbinden, wird von einer genderkonformen Schreibweise bewusst Abstand genommen.

2 Grundlagen und begriffliche Abgrenzungen

2.1 Risikomanagement

Bevor auf den Bereich des Risikomanagements eingegangen wird, soll zunächst ein grundlegendes Verständnis für den Risikobegriff vermittelt werden.¹⁵ In der Literatur hat der Terminus Risiko eine lange und komplexe Tradition.¹⁶ Der Begriff Risiko wird nicht einheitlich behandelt und es existiert eine Fülle von unterschiedlichen Deutungsversuchen.¹⁷

2.1.1 Definition des Begriffes Risiko

Grundsätzlich ist das Risiko als statistischer Begriff neutral, weder negativ noch positiv besetzt, und ein risikobehaftetes Ereignis kann somit positive oder negative Wirkungen hervorrufen.¹⁸ Eine allgemeine Definition umschreibt das Risiko als die Möglichkeit eines Schadens oder Verlustes als Resultat eines bestimmten Verhaltens oder Geschehens, bezogen auf Gefahrensituationen, in denen nachteilige Folgen eintreten können, aber nicht müssen.¹⁹ Das Risiko ist demzufolge die Möglichkeit, ein erwartetes Ziel nicht zu erreichen und wohnt jeder unternehmerischen Tätigkeit inne.²⁰

Ein anderer Versuch der Definition findet über die Etymologie, über die Entstehung und die sprachliche Entwicklung des Wortes, statt. Das Fremdwort „Risiko“ wurde als kaufmännischer Terminus für Wagnis oder Gefahr aus dem Italienischen entlehnt. Einige Quellen führen es auf ein lateinisch-griechisches Wort für „Klippe“, „die es zu umschiffen gilt“, zurück.²¹ Das lateinische Wort „riscare“ steht für „etwas wagen, etwas unternehmen“ und birgt somit auch einen positiven Aspekt, eine Chance.²² Diese Ambivalenz und mögliche positive Abweichung kommt auch anschaulich im

¹⁵ Vgl.: (Gebler, 2005), S. 14

¹⁶ Vgl.: (Guserl & Pernsteiner, 2004), S. 161

¹⁷ Vgl.: (Kummer, Schramm, & Study, 2009), S. 346

¹⁸ Vgl.: (Altmann, 2001), S. 282

¹⁹ Vgl.: (Romeike & Finke, 2003), S. 483

²⁰ Vgl.: (Wiederkehr & Züger, 2010), S. 10

²¹ Vgl.: (Cottin & Döhler, 2009), S. 1

²² Vgl.: (Wiederkehr & Züger, 2010), S. 9

chinesischen Schriftzeichen für Risiko zum Ausdruck, welches zur Bildung des Begriffes Risiko die Schriftzeichen Chance und Gefahr kombiniert.²³

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht wird das Risiko meist als möglicher Verlust interpretiert und ein positives Risiko als Chance bezeichnet. Voraussetzung für jedes bewusste Akzeptieren eines betrieblichen Risikos ist, dass auch Chancen bestehen.²⁴

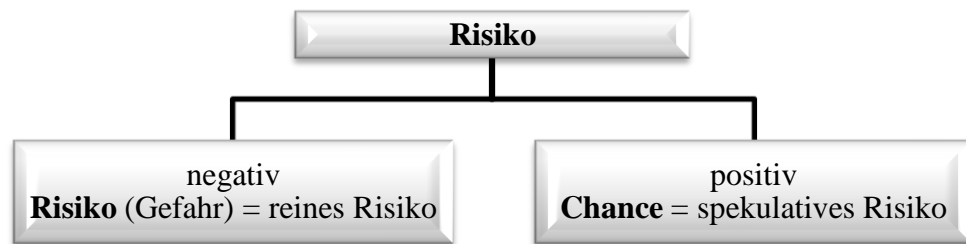


Abb. 1: Risiko und Chance

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Altmann, 2001), S. 283

Risiken im Außenhandel resultieren immer aus unsicheren Erwartungen über die Zukunft, welche mit einer negativen oder positiven Wirkung verbunden sein können. Daraus ergibt sich die Darstellung und Einteilung in ein- und zweiseitiges Risiko.²⁵

Einseitiges Risiko	Zweiseitiges Risiko
Das Eingehen von Risiken kann sich grundsätzlich als Gefahr und damit als negativ erweisen. ²⁶ In diesem Fall liegt ein einseitiges Risiko vor, da der Eintritt des Risikofalles, wie beispielsweise beim Transportrisiko, einen Verlust bzw. Nachteil darstellt. ²⁷	Ebenso kann das Eingehen von unternehmerischen Risiken aber auch Chancen eröffnen und damit zu einem positiven Resultat führen. ²⁸ In diesem Zusammenhang wird von einem zweiseitigen Risiko gesprochen, weil das Risiko nicht nur eine Verlustgefahr, sondern auch eine Gewinnchance beinhaltet, z.B. Wechselkursrisiko. ²⁹

Abb. 2: Einseitiges und zweiseitiges Risiko

Quelle: Eigene Darstellung

²³ Vgl.: (Scholz, Schuler, & Schwintowski, 2009), S. 127

²⁴ Vgl.: (Altmann, 2001), S. 282

²⁵ Vgl.: (Büter, Außenhandel, 2007), S. 355

²⁶ Vgl.: (Züger, 2008), S. 93

²⁷ Vgl.: (Büter, Außenhandel, 2007), S. 355

²⁸ Vgl.: (Züger, 2008), S. 93

²⁹ Vgl.: (Büter, Internationale Unternehmensführung, 2010), S. 72

Risiken stellen keine Besonderheit des Außenhandelsgeschäftes dar. Im Vergleich zu inländischen Geschäften entstehen im internationalen Handel zusätzliche Risiken.³⁰ Abgesehen von den politischen Risiken bringt der Außenhandel wirtschaftliche Risiken mit sich, die zwar auch im Binnenhandel vorkommen, jedoch den Außenhandel aufgrund zusätzlicher Unsicherheitsfaktoren ungleich risikoreicher machen als das Inlandsgeschäft.³¹ Die Ursachen für Auslandsrisiken liegen in den wirtschaftlichen, juristischen, sozialen und politischen Unterschieden.³² Im Außenhandel Tätige müssen sich besonderen Herausforderungen stellen, wie zum Beispiel länderspezifischen Handelsusancen und fremden Rechtssystemen.³³ Die Risikointensität insgesamt erhöht sich aufgrund kultureller und sprachlicher Verschiedenheiten sowie durch die größere geographische Entfernung.³⁴

Zu den bedeutendsten Risikofaktoren international tätiger Unternehmer zählen die aus der Situation des Partnerlandes abgeleiteten Länderrisiken, die mit der Person des ausländischen Geschäftspartners verbundenen Schuldnerisiken, Vertragsrisiken, Währungsrisiken, Zinsänderungsrisiko sowie Transport-, Haftungs- und Schadensrisiken.³⁵

2.1.2 Risikomanagement und Risikomanagementprozess

Das Risikomanagement bezeichnet die bewusste und systematische Auseinandersetzung mit den unternehmensspezifischen Risiken.³⁶ Man versteht darunter die systematische Erfassung und Bewertung von Risiken sowie die Steuerung von Reaktionen auf festgestellte Risiken. Risikomanagement ist ein Verfahren, das zur Steuerung aller Risiken in einem Unternehmen angewendet werden kann und trägt zur Leistungssteigerung und zur Effizienzverbesserung einer Organisation bei.³⁷

³⁰ Vgl.: (Büter, Außenhandel, 2007), S. 355

³¹ Vgl.: (Bödeker, 1992), S. 2

³² Vgl.: (Schütt, Erfolgreich als Importeur, 2011), S. 192

³³ Vgl.: (Czech-Winkelmann, 2008), S. 375

³⁴ Vgl.: (Büter, Außenhandel, 2007), S. 355

³⁵ Vgl.: (Bernstorff, Risikomanagement im Auslandsgeschäft, 2008), S. 23 ff.

³⁶ Vgl.: (Wiederkehr & Züger, 2010), S. 20

³⁷ Vgl.: <http://www.risikomanagement-iso-31000.de/informationen/risiko-und-risikomanagement>, verfügbar am 06.08.11

Risikomanagement ist eine Führungsaufgabe.³⁸ Ziel ist es, das Unternehmen gegen die Ereignisse abzusichern, deren Auswirkungen das Unternehmen nicht tragen kann oder nicht tragen möchte.³⁹ Dabei will man die Risiken nicht ausschließlich minimieren, sondern möchte diese auch verstehen, steuern und kontrollieren.⁴⁰ Die Basis jeglichen Risikomanagements besteht in der Erkennung relevanter Risiken und in ihrer adäquaten Bewertung.⁴¹

Im Mittelpunkt eines unternehmensweiten Risikomanagementsystems steht der Risikomanagementprozess, der sich mit der systematischen Bewirtschaftung von Risiken befasst. Für den Risikomanagementprozess existiert kein einheitliches Darstellungsmodell. Je nach Form der Darstellung werden die Phasen und Teilschritte unterschiedlich eingeteilt und bezeichnet. Entscheidend ist jedenfalls die systematische Vorgehensweise.⁴²

Der Risikomanagementprozess wird häufig als Regelkreislauf mit vier Hauptphasen, welche kontinuierlich zu durchlaufen sind, dargestellt.⁴³

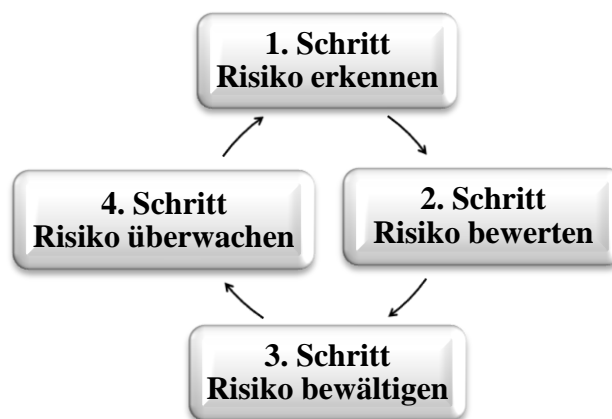


Abb. 3: Regelkreislauf des Risikomanagementprozesses

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Züger, 2008), S. 94

Diese Form der Darstellung des Risikomanagementprozesses ist stark von dem aus dem Qualitätsmanagement entliehenem PDCA-Ansatz geprägt.⁴⁴

³⁸ Vgl.: (Altmann, 2001), S. 284

³⁹ Vgl.: (Wiederkehr & Züger, 2010), S. 14

⁴⁰ Vgl.: (Kalwait, Meyer, Romeike, & Schellenberger, 2008), S. 48

⁴¹ Vgl.: (Grassmann & Cobe, 2006), S. 74

⁴² Vgl.: (Wiederkehr & Züger, 2010), S. 17

⁴³ Vgl.: (Cottin & Döhler, 2009), S. 21

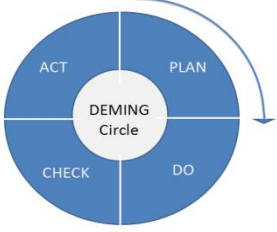
PDCA – Ansatz	
	<p>Der vier-phasige Problemlösungsprozess des Risikomanagementsystems basiert auf dem Deming-Kreis.</p> <ul style="list-style-type: none"> • PLAN - Projektplan erstellen • DO - Reporting des Ist-Zustandes • CHECK - Definition der Maßnahmen • ACT - Bewertung des Ergebnisses ⁴⁵

Abb. 4: PDCA – Kreis

Quelle: http://en.wikipedia.org/wiki/File:Deming_PDCA_cycle.PNG, verfügbar am 23.08.2011

Das nachstehende Schema des Risikomanagementprozesses sieht zwei Teilprozesse und insgesamt vier Schritte vor. ⁴⁶

Risikomanagementprozess	
Risikobeurteilung (Risk Assessment)	Risikobehandlung (Risk Response)
<p>Risikoidentifikation:</p> <p>Im ersten Schritt werden die für das betreffende Unternehmen wesentlichen Risiken identifiziert. Ziel der Risikoidentifikation ist die strukturierte Erfassung der wesentlichen Risiken bzw. Risikobereiche im Unternehmen.</p>	<p>Risikobewältigung / Risikosteuerung:</p> <p>Für die bewerteten Risiken werden die Risikobewältigungsalternativen gewählt und die notwendigen Umsetzungsmaßnahmen definiert und geplant. Ziel der Risikosteuerung ist die Verringerung der Eintrittswahrscheinlichkeit und der Auswirkung von Risiken.</p>
<p>Risikoanalyse:</p> <p>Durch die Risikoanalyse werden die ermittelten Risiken bewertet und klassifiziert. Damit wird eine Informationsbasis für die nachfolgenden Prozessschritte des Risikomanagements, insbesondere für die Risikosteuerung, geliefert.</p>	<p>Risiko- und Maßnahmenüberwachung:</p> <p>Der letzte Prozessschritt beinhaltet die laufende Kontrolle der Risiken und den regelmäßigen Vergleich der Maßnahmenresultate mit den definierten Zielen, die Dokumentation dieser Kontrolle und die Berichterstattung. Die Risikoüberwachung gewährleistet als letzte Stufe, dass die tatsächliche Risikolage des Unternehmens immer der angestrebten entspricht.</p>

Abb. 5: Risikomanagementprozess

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Wiederkehr & Züger, 2010)S. 18 und (Gebler, 2005), S. 15

⁴⁴ Vgl.: <http://www.noweco.com/ismsd.htm>, verfügbar am 19.08.2011

⁴⁵ Vgl.: <http://www.consedindustry.de/Z-files/Integriertes%20Managementsystem.pdf>, verfügbar am 19.08.2011

⁴⁶ Vgl.: (Wiederkehr & Züger, 2010), S. 18

Die Darstellung der einzelnen Prozessschritte zeigt, dass das Risiko eine steuerbare Größe ist, die im Unternehmen aktiv gestaltet werden kann. Durch den bewussten Umgang mit Risiken können entscheidende Wettbewerbsvorteile erzielt werden.⁴⁷

Eine Schlüsselstelle im gesamten Risikomanagementprozess nimmt die Risikobewältigung ein. Diese Phase zielt darauf ab, die Risikolage des Unternehmens positiv zu verändern.⁴⁸ Dabei stehen dem Unternehmen folgende Alternativen zur Verfügung:

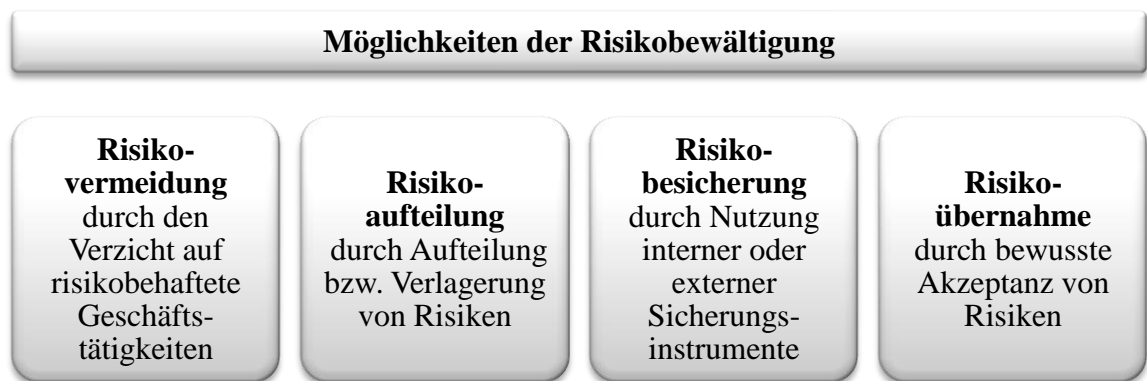


Abb. 6: Möglichkeiten der Risikobewältigung

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Büter, Außenhandel, 2007), S. 357

In direktem Zusammenhang mit der ersten Alternative, etwaige Risiken von vornherein zu vermeiden oder zu vermindern, steht auch der zweite Ansatz, die Verlagerung von Risiken auf den jeweiligen Partner.⁴⁹ Es zählt zum Risikomanagement eines Unternehmens, wenn der Exporteur bzw. der Importeur versucht, im Kaufvertrag eine Lieferbedingung durchzusetzen, welche die Gefahren in möglichst hohem Umfang auf die andere Partei überwälzt.⁵⁰ Entscheidend dafür ist der Ort des Gefahrenüberganges, der im Absatzbereich möglichst früh festgelegt werden muss.⁵¹

Risikomanagement in der Distributionslogistik kann nur dann seiner komplexen Aufgabenstellung gerecht werden, wenn es bereits auf kaufvertraglicher Ebene in die

⁴⁷ Vgl.: (Gebler, 2005), S. 15

⁴⁸ Vgl.: (Kalwait, Meyer, Romeike, Schellenberger, & Erber, 2008), S. 311

⁴⁹ Vgl.: (Bernstorff, Risikomanagement im Auslandsgeschäft, 2008), S. 73

⁵⁰ Vgl.: (Zentes, Morschett, & Schramm-Klein, 2004), S. 905

⁵¹ Vgl.: (Rogler, 2002), S. 305

Gestaltung der Lieferbedingungen eingebunden ist.⁵² Durch eine günstige Vertragsgestaltung kann es gelingen, Risiken auf den Vertragspartner zu verlagern und einzugrenzen. Ausschlaggebend dafür sind die richtige Gestaltung von Außenhandelsverträgen und die gute Wahl einer passenden Lieferbedingung.⁵³

Durch die Fixierung des Gefahrenüberganges steht den Akteuren im Außenhandel mit den Incoterms 2010 ein optimales Instrument zur Risikoverlagerung zur Verfügung.⁵⁴ Mit Hilfe der Incoterms 2010 als Standardlieferbedingungen wird mit wenigen Begriffen eine Kosten- und Gefahrentragungsregelung zwischen den Parteien getroffen.⁵⁵

Die Durchsetzbarkeit einer entsprechenden Klausel aus dem Regelungswerk ist von der Konkurrenzsituation abhängig. Eine vollständige Verlagerung der Transportrisiken auf den Käufer wird beispielsweise durch die Vereinbarung der EXW Klausel erreicht.⁵⁶ Hingegen ist die Klausel DDP, bei der alle Kosten und Gefahren bis zum Bestimmungsort durch den Exporteur zu tragen sind, die für den Abnehmer günstigste Alternative. Können bei den Vertragsverhandlungen keine Klauseln die das Risiko auf den Vertragspartner überwälzen durchgesetzt werden, bleibt letztlich der Risikotransfer in die Versicherungsmärkte im Rahmen einer Transportversicherung.⁵⁷

Gelingt es im Einzelfall nicht, im Wege der Vertragsgestaltung zum Ziel der Risikoverlagerung oder Risikovermeidung zu gelangen, kann der strategische Ansatz auch in Richtung der Risikokompensation erfolgen. Dabei werden die Risiken aus dem einen Geschäft durch besondere Chancen aus einem anderen, sicheren Geschäft wettgemacht.⁵⁸

⁵² Vgl.: <http://www.tis-gdv.de/tis/tagungen/svt/svt01/zibell1/zibell1.htm#4>, verfügbar am 09.08.2011

⁵³ Vgl.: (Bernstorff, Risikomanagement im Auslandsgeschäft, 2008), S. 73

⁵⁴ Vgl.: (Gabath C. , Innovatives Beschaffungsmanagement, 2011), S. 45

⁵⁵ Vgl.: (Bernstorff, Risikomanagement im Auslandsgeschäft, 2008), S. 73

⁵⁶ Vgl.: (Rogler, 2002), S. 305

⁵⁷ Vgl.: (Gabath C. , Innovatives Beschaffungsmanagement, 2011), S. 45 f.

⁵⁸ Vgl.: (Bernstorff, Risikomanagement im Auslandsgeschäft, 2008), S. 71

2.2 Das Rechtsgeschäft

Unter einem Rechtsgeschäft versteht man einen Tatbestand, der eine oder mehrere Willenserklärungen enthält und der aufgrund des Parteiwillens Rechtsfolgen auslöst.⁵⁹

Die enthalten Willenserklärungen sind daher auf den Eintritt von Rechtsfolgen gerichtet.⁶⁰

Hauptkomponenten der Willenserklärung sind der Wille und die Erklärung. Zum einen muss ein Wille vorliegen, welcher zum anderen erklärt werden muss. Die Willenserklärung enthält demnach, neben der Voraussetzung der erforderlichen Geschäftsfähigkeit, folgende Tatbestände:⁶¹



Abb. 7: Tatbestände einer Willenserklärung

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Müssig, 2010), S. 81

Der Begriff des Rechtsgeschäftes beinhaltet daher als wesentlichen Kern die Notwendigkeit des Vorliegens von mindestens einer Willenserklärung. Decken sich zwei oder mehrere Willenserklärungen, spricht man vom Vertrag.⁶² Von allen Rechtsgeschäften hat der Vertrag die weitaus größte wirtschaftliche und praktische Bedeutung. Annähernd der gesamte privatrechtliche Leistungsaustausch, aber auch der gesamte Konsum, erfolgt auf Basis von Verträgen. Dabei steht der Kaufvertrag im

⁵⁹ Vgl.: (Bydlinski, 2007), S. 99 f.

⁶⁰ Vgl.: (Markl & Pittl, 2006), S. 99

⁶¹ Vgl.: (Müssig, 2010), S. 81

⁶² Vgl.: (Müssig, 2010), S. 73

Vordergrund. Der Begriff Rechtsgeschäft erfasst jedoch nicht nur Verträge, sondern auch Tatbestände, in denen nur eine einzige Willenserklärung abgegeben wurde.⁶³

Das Rechtsgeschäft ist das wesentliche Gestaltungsmittel zur Verwirklichung privatautonomer Entschlüsse.⁶⁴ Die Privatautonomie ist die Freiheit des Einzelnen, seine Rechtsverhältnisse weitgehend nach seinem Willen zu gestalten und erlaubt eine individuelle Vertragsgestaltung.⁶⁵

2.2.1 Arten der Rechtsgeschäfte

Die Einteilung von Rechtsgeschäften kann in vielfacher Hinsicht vorgenommen werden.⁶⁶

- **Einseitige, zweiseitige und mehrseitige Rechtsgeschäfte**

Abstellend auf die Anzahl der das konkrete Rechtsgeschäft begründenden Erklärungen erfolgt die Einteilung in einseitige, zweiseitige und mehrseitige Rechtsgeschäfte, womit bereits eine Aussage über die Anzahl der beteiligten Personen getroffen ist.⁶⁷



Abb. 8: Einseitige – zweiseitige – mehrseitige Rechtsgeschäfte

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Bydlinski, 2007), S. 101

⁶³ Vgl.: (Bydlinski, 2007), S. 99 f.

⁶⁴ Vgl.: (Müssig, 2010), S. 73

⁶⁵ Vgl.: (Donhauser, 2004), S. 35

⁶⁶ Vgl.: (Müssig, 2010), S. 74

⁶⁷ Vgl.: (Bydlinski, 2007), S. 101

Wenn alleine die Willenserklärung einer Person Rechtsfolgen nach sich zieht, liegt ein einseitiges Rechtsgeschäft vor. Mehrseitige Rechtsgeschäfte bestehen aus den Willenserklärungen mehrerer Personen. Hauptfall der mehrseitigen Rechtsgeschäfte ist der Vertrag, bei dem i.d.R. zwei Parteien wechselseitig sich deckende Willenserklärungen austauschen.⁶⁸

- **Einseitig verpflichtende und zweiseitig verpflichtende Rechtsgeschäfte**

Unter einem einseitig verpflichtenden Rechtsgeschäft wird nur ein Vertragsteil zu einer Leistung verpflichtet, während der andere Vertragsteil nur Rechte erlangt. Beispielsweise handelt es sich bei einem Schenkungs- oder Bürgschaftsvertrag um einen zweiseitigen Vertrag, aus dem aber nur für den Schenkenden bzw. Bürgen eine Verbindlichkeit entsteht.⁶⁹

Die meisten Verträge des Geschäftslebens sind jedoch zweiseitig verpflichtend und sehen für bei Vertragsteile Rechte und Pflichten vor.⁷⁰ Bei diesen zweiseitig verpflichtenden Rechtsgeschäften sind beide Parteien zu einer Leistung oder Unterlassung verpflichtet. Der Kaufvertrag beinhaltet für den Käufer die Verpflichtung zur Zahlung des Kaufpreises und für den Verkäufer die Verpflichtung zur Übergabe des Kaufgegenstandes sowie zur Übertragung des Eigentums.⁷¹

Stehen die Verpflichtungen in einem Gegenseitigkeitsverhältnis, spricht man von vollkommen zweiseitig verpflichtenden oder synallagmatischen Rechtsgeschäften.⁷² Das bedeutet, dass die Leistung der einen Partei nur deshalb versprochen bzw. erbracht wird, um eine Gegenleistung der anderen Partei zu erhalten. Das synallagmatische Schuldverhältnis ist auf den gegenseitigen Austausch von Leistungen gerichtet. So ist beispielsweise der Käufer nur deshalb bereit den Kaufpreis zu bezahlen, weil er die gekaufte Ware vom Verkäufer erwerben will.⁷³

⁶⁸ Vgl.: (Müssig, 2010), S. 74

⁶⁹ Vgl.: (Markl & Pittl, 2006), S. 101

⁷⁰ Vgl.: (Bydlinski, 2007), S. 102

⁷¹ Vgl.: (Markl & Pittl, 2006), S. 101

⁷² Vgl.: (Markl & Pittl, 2006), S. 101

⁷³ Vgl.: (Dullinger, 2008), S. 4

- **Entgeltliche und unentgeltliche Rechtsgeschäfte**

Bei den entgeltlichen Rechtsgeschäften, z.B. Kaufvertrag, Werkvertrag und Mietvertrag, stehen Leistung und Gegenleistung in einem Austauschverhältnis. Im Gegensatz dazu fehlt bei unentgeltlichen Rechtsgeschäften eine Gegenleistung.⁷⁴ Unentgeltlich ist der Vertrag, wenn eine Partei aus Freigiebigkeit handelt. Das ist in vielen, aber nicht in allen Fällen einseitig verpflichtender Rechtsgeschäfte der Fall. Unentgeltlich wendet der Schenker, der ohne Gegenleistung Beauftragte oder der Geber eines zinsenlosen Darlehens zu.⁷⁵

- **Empfangsbedürftige und nicht empfangsbedürftige Rechtsgeschäfte**

Empfangsbedürftige Rechtsgeschäfte liegen dann vor, wenn die Wirksamkeit der Willenserklärung erst bei Zugang eintritt, wenn der Erklärungsempfänger die Information vom Erklärenden erhalten hat. Hingegen genügt eine nicht empfangsnotwendige Willenserklärung, wenn der durch die Willenserklärung bezweckte rechtliche Erfolg ohne Kenntnisnahme zu einem späteren Zeitpunkt eintreten soll.⁷⁶ Angebot und Annahme sind empfangsbedürftige Willenserklärungen und sind gegenüber dem Partner, mit dem der Vertrag geschlossen werden soll, abzugeben.⁷⁷

- **Verpflichtungs- und Verfügungsgeschäfte**

Verpflichtungsgeschäfte stellen schuldrechtliche Geschäfte, die einen Anspruch auf ein Tun oder Unterlassen des Anderen begründen, dar. Dagegen wirken Verfügungsgeschäfte unmittelbar auf ein bereits bestehendes Recht ein, indem dieses Recht übertragen, inhaltlich verändert oder aufgehoben wird.⁷⁸ So stellt beispielsweise der geschlossene Kaufvertrag das Verpflichtungsgeschäft dar, der Eigentumserwerb erfolgt durch die Vornahme des Verfügungsgeschäftes, welches sich bei einer beweglichen Sache in der Übergabe derselben manifestiert.⁷⁹

⁷⁴ Vgl.: (Markl & Pittl, 2006), S. 101

⁷⁵ Vgl.: (Bydlinski, 2007), S. 103

⁷⁶ Vgl.: (Schade, 2009), S. 24

⁷⁷ Vgl.: (Schwab & Löhnig, 2007), S. 244

⁷⁸ Vgl.: (Katko, 2006), S. 36

⁷⁹ Vgl.: (Markl & Pittl, 2006), S. 102

2.2.2 Der Kaufvertrag

Wenn eine Sache um eine bestimmte Geldsumme einem andern überlassen wird, liegt gemäß § 1053 ABGB ein Kaufvertrag vor. Der Kaufvertrag ist ein entgeltlicher Konsensualvertrag, dessen rechtswirksames Zustandekommen nur vom übereinstimmenden Willen der Vertragsparteien, nicht aber von der tatsächlichen Übergabe des Kaufgegenstandes, abhängig ist.⁸⁰

Ein Kaufvertrag kommt wie jeder Vertrag durch Abgabe übereinstimmender Willenserklärungen zustande. Voraussetzungen dafür sind ein Vertragsangebot und die darauffolgende Annahme des Angebotes.⁸¹ Bei übereinstimmender Willenserklärung sind diese beiden Stufen für den Abschluss eines rechtgültigen Kaufvertrages ausreichend, wobei im internationalen Handel ein Kaufvertrag üblicherweise wie folgt zustande kommt:⁸²



Abb. 9: Zustandekommen eines Kaufvertrages im Außenhandel

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Brenner, Gößl, Plaschka, & Scheuring, 2003), S. 46

2.2.2.1 Angebot

Ein Angebot oder Offert ist die rechtlich verbindliche Aufforderung, welche an eine oder mehrere Personen gerichtet ist, einen bestimmten Vertrag schließen zu wollen.⁸³

Um als bindendes Angebot qualifiziert werden zu können, muss eine Willenserklärung folgende Voraussetzungen erfüllen:

⁸⁰ Vgl.: (Markl & Pittl, 2006), S. 178 f.

⁸¹ Vgl.: (Markl & Pittl, 2006), S. 91

⁸² Vgl.: (Brenner, Gößl, Plaschka, & Scheuring, 2003), S. 46

⁸³ Vgl.: (Bydlinski, 2007), S. 112

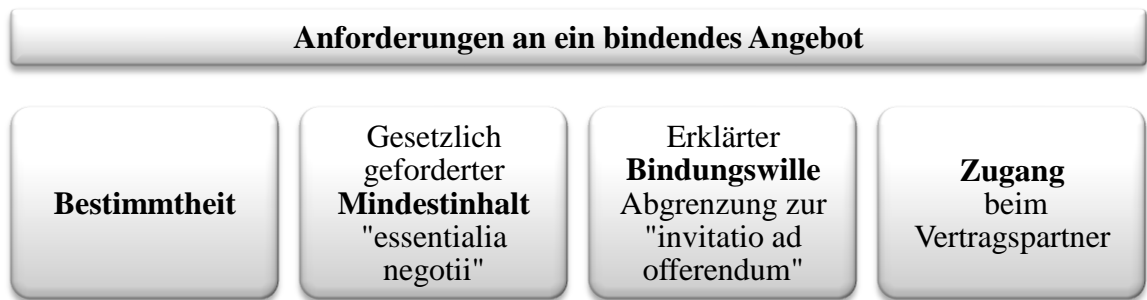


Abb. 10: Anforderungen an ein bindendes Angebot

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Bydlinski, 2007), S. 114

Die ersten beiden Kriterien für das Vorliegen eines auf den Abschluss eines Vertrages gerichteten Angebotes bestehen darin, dass die Willenserklärung „inhaltlich bestimmt“ und „vollständig“ sein muss.⁸⁴ Der Annehmende muss den Vertrag mit einer einfachen Willenserklärung zustande kommen lassen können.⁸⁵ Das Angebot muss daher inhaltlich so bestimmt sein, dass derjenige, der das Vertragsangebot annehmen will, dies durch einfaches „Ja“ tun kann.⁸⁶ Entscheidend für die Vollständigkeit ist, dass die Hauptpunkte des angestrebten Vertrages im Angebot enthalten sind.⁸⁷ Ein Angebot hat demzufolge alle wesentlichen Punkte auszuweisen, die im Vertrag geregelt werden sollen.⁸⁸ Die vertraglichen Mindestbestandteile „essentialia negotii“, über die Einigung im Kaufvertrag erzielt werden muss, sind Kaufsache und Kaufpreis.⁸⁹



Abb. 11: Vertragliche Mindestbestandteile "essentialia negotii"

Quelle: Eigene Darstellung

⁸⁴ Vgl.: (Plate, 2011), S. 117

⁸⁵ Vgl.: (Markl & Pittl, 2006), S. 92

⁸⁶ Vgl.: (Schade, 2009), S. 43

⁸⁷ Vgl.: (Plate, 2011), S. 117

⁸⁸ Vgl.: (Leipold, 2008), S. 182

⁸⁹ Vgl.: (Bydlinski, 2007), S. 115

Diese „essentialia negotii“ sind der Mindestinhalt eines Angebotes und es bleibt dem Anbietenden unbenommen, zusätzlich auch weitere Punkte zum Inhalt des Offertes zu machen.⁹⁰

Da aus rechtlicher Sicht durch einfache Zustimmung des Kunden zum Angebot eines Unternehmers ein rechtskräftiger Vertrag, den beide Seiten erfüllen müssen, zustande kommt, sollten alle Aspekte (vgl. Abb. 12), die aus der Position des Anbieters Vertragsbestandteile werden sollen, bereits im Offert enthalten sein.⁹¹

Kaufmännische Vertragsaspekte	Formale Vertragsaspekte
<ul style="list-style-type: none"> • Vertragspartner (Verkäufer u. Käufer) • Ware (Art, Qualität, Menge etc.) • Kaufpreis, Währung • Lieferbedingungen (Incoterms) • Lieferzeit • Zahlungsbedingungen • Endverbleib etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sprache • Erfüllungsort, Rechtswahl u. Gerichtsstand • Eigentumsvorbehalt • Allgemeine Geschäftsbedingungen • Garantien und Gewährleistungen • Verzugszinsen u. Vertragsstrafen • Schiedsklausel, force majeure Klausel etc.

Abb. 12: Wichtige Vertragsbestandteile - kaufmännische und formale Vertragsaspekte

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Altmann, 2001), S. 165

Ein weiteres Wirksamkeitskriterium für das Vorliegen eines auf den Abschluss eines Vertrages gerichteten Angebotes ist der Bindungswille des Erklärenden. Das Angebot unterscheidet sich durch das Vorliegen des Rechtsbindungswillens von den nicht verpflichtenden bloßen Gefälligkeiten und von der Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes, der sogenannten „invitatio ad offerendum“.⁹²

Annoncen, Preislisten, Kataloge oder in Schaufenstern ausgesellte Ware stellt nach allgemeiner Rechtsauffassung kein Angebot dar, sondern lediglich eine Einladung an einen unbestimmten Personenkreis, ein Angebot zu stellen.⁹³ Sofern in diesen Fällen der

⁹⁰ Vgl.: (Plate, 2011), S. 118

⁹¹ Vgl.: (Altmann, 2001), S. 165

⁹² Vgl.: (Plate, 2011), S. 122

⁹³ Vgl.: (Markl & Pittl, 2006), S. 92

Kunde die Ware bestellt oder seine Kaufabsicht äußert, geht das Vertragsangebot vom Kunden aus.⁹⁴

Das Angebot ist eine einseitige, empfangsbedürftige Willenserklärung und erfordert den Zugang beim Vertragspartner. Unter Zugang ist das Einlangen in den Machtbereich des Empfängers zu verstehen, sodass sich der Empfänger Kenntnis vom Angebot verschaffen kann (z.B. Einlangen der Email in der Mailbox, Einwurf des Briefes in den Postkasten). Die Bindungswirkung des Angebotes tritt mit dem Zugang des Angebotes beim Geschäftspartner ein. Der Angebotssteller kann innerhalb der Bindungsdauer das Angebot nicht einseitig widerrufen.⁹⁵ Die Bindungswirkung kann jedoch explizit ausgeschlossen werden.⁹⁶ Der Anbietende bringt dies durch Zusätze wie „freibleibend“, „unverbindlich“ oder „ohne Obligo“ zum Ausdruck. Wenn sich der Anbietende nicht binden will, liegt ein unverbindliches Angebot vor.⁹⁷

2.2.2.2 Annahme

Die Annahme beinhaltet die Zustimmung zum Angebot und muss sich somit inhaltlich mit diesem decken.⁹⁸ Die rechtzeitige und mit dem Angebot vollinhaltlich korrespondierende Annahmeerklärung macht den Vertrag perfekt.⁹⁹

Wird der Inhalt des Angebotes verändert, liegt kein Vertragsschluss, sondern ein Gegenangebot vor. Dieses Gegenangebot muss, um einen Vertragsschluss herbeizuführen, vom ursprünglichen Angebotssteller angenommen werden.¹⁰⁰

Die Annahme ist, ebenso wie das Angebot, eine empfangsbedürftige Willenserklärung.¹⁰¹ Zu Ihrer Wirksamkeit erfordert die Annahmeerklärung den Zugang beim Anbietenden.¹⁰² Mit der Annahme erklärt der Angebotsempfänger seine

⁹⁴ Vgl.: (Leipold, 2008), S. 183

⁹⁵ Vgl.: (Markl & Pittl, 2006), S. 92

⁹⁶ Vgl.: (Stolle & Herrmann, 2006), S. 140

⁹⁷ Vgl.: (Markl & Pittl, 2006), S. 92

⁹⁸ Vgl.: (Müssig, 2010), S. 97

⁹⁹ Vgl.: (Bydlinski, 2007), S. 123

¹⁰⁰ Vgl.: (Markl & Pittl, 2006), S. 92

¹⁰¹ Vgl.: (Zerres T. , Bürgerliches Recht, 2005), S. 60

¹⁰² Vgl.: (Markl & Pittl, 2006), S. 92

Zustimmung zum Vertragsabschluss.¹⁰³ Durch den Zugang der Annahmeerklärung in den Machtbereich des Angebotsstellers kommt der Vertrag zustande.¹⁰⁴

2.2.2.3 Vertragsschluss

Der Vertragsschluss setzt voraus, dass sich die Vertragsparteien über alle regelungsbedürftigen Punkte geeinigt haben.¹⁰⁵



Abb. 13: Vertragsschluss

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Rohlfing, 2005), S. 29

Stimmen Angebot und Annahme überein, ist diese Voraussetzung erfüllt und man spricht von Konsens.¹⁰⁶ Wenn sich Angebot und Annahme nicht decken, liegt Dissens vor.¹⁰⁷ Bei Vorliegen von Dissens kommt kein Vertrag zustande.¹⁰⁸

2.3 Lieferbedingungen

Lieferbedingungen definieren wesentliche Rechte und Pflichten der Vertragsparteien.¹⁰⁹ Unternehmer sollten grundsätzlich daran denken, in ihren Kaufverträgen Lieferbedingungen zu vereinbaren, um ungewollte Rechtsfolgen zu vermeiden.¹¹⁰

Der Außenhandel erfordert die Vereinbarung umfangreicher Konditionen zwischen Verkäufer und Käufer, besonders im Hinblick auf die Lieferbedingungen. So ist es angebracht, die Verantwortlichkeiten für eine Vielzahl von Aktivitäten und der dabei anfallenden Kosten zwischen dem Exporteur und dem Importeur vertraglich aufzuteilen.¹¹¹

¹⁰³ Vgl.: (Zerres T. , Bürgerliches Recht, 2005), S. 60

¹⁰⁴ Vgl.: (Markl & Pittl, 2006), S. 92

¹⁰⁵ Vgl.: (Bork, 2006), S. 287

¹⁰⁶ Vgl.: (Zankl, Bürgerliches Recht - Kurzlehrbuch, 2010), S. 59

¹⁰⁷ Vgl.: (Leipold, 2008), S. 198

¹⁰⁸ Vgl.: (Markl & Pittl, 2006), S. 92

¹⁰⁹ Vgl.: (Schütt, Import-Export-Business, 2011), S. 48

¹¹⁰ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 3

¹¹¹ Vgl.: (Brenner, Göbl, Plaschka, & Scheuring, 2003), S. 53

Im internationalen Handel finden seit langer Zeit Klauseln und Kurzformeln Anwendung, um die in der Praxis immer wieder aufgeworfenen Fragen zu typischen Pflichten des grenzüberschreitend tätigen Käufers und Verkäufers in einer kaufmännisch praktikablen Kurzfassung zu komprimieren.¹¹²

Der vertraglichen Gestaltung der Geschäftsbeziehungen kommt insbesondere im internationalen Handel hohe Bedeutung zu, weil sich oftmals Partner gegenüberstehen, die an unterschiedliche nationale Regelungen gewöhnt sind. Es besteht zwar grundsätzlich Vertragsfreiheit, jedoch interpretieren die Parteien im Streitfall die Vertragsinhalte aufgrund der entgegengesetzten Interessen oftmals abweichend, oder es existieren für spezielle Vertragsinhalte keine Präzedenzfälle.¹¹³

Bedingt durch unterschiedliche Wirtschafts-, Rechts- und Währungsverhältnisse, große Entfernungen, fremde Sprachen und Handelsbräuche ist der Außenhandel im Gegensatz zum Inlandshandel mit höheren Risiken behaftet. Die größeren Risiken für die Parteien im internationalen Handel liegen auch darin, dass Lieferbedingungen von Land zu Land sehr unterschiedlich ausgelegt werden können.¹¹⁴ Daher ist es wichtig, in den Lieferbedingungen genau festzulegen,

- welche Rechte und Pflichten der Käufer und der Verkäufer im Zusammenhang mit der Warenlieferung hat,
- wie die Verteilung der Kosten (Verpackung, Transport, Versicherung, Zollabgaben usw.) sowie
- der Gefahrenübergang geregelt sein soll.¹¹⁵

In dieses Grundkonzept fließen Wünsche und Gedanken der Geschäftspartner mit ein, die dann nicht immer mit dieser vorgegebenen einfachen und klaren Struktur übereinstimmen. Hier ist der Anwendungsbereich der Incoterms 2010 gegeben, die als standardisierte Lieferbedingungen im weltweiten Geschäft hinlänglich bekannt sind und deren Interpretationshilfen in den wichtigsten Sprachen der Welt gleichermaßen verfügbar sind.¹¹⁶

¹¹² Vgl.: (Piltz, 2002), S. 37

¹¹³ Vgl.: (Pepels, 2007), S. 207

¹¹⁴ Vgl.: (Schütt, Import-Export-Business, 2011), S. 49

¹¹⁵ Vgl.: (Bernstorff, Risikomanagement im Auslandsgeschäft, 2008), S. 116

¹¹⁶ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 9 f.

3 Vertragliche Gestaltung von Lieferbedingungen

3.1 Individuelle Vereinbarungen

Individuelle Vereinbarungen haben gegenüber standardisierten Lieferbedingungen den theoretischen Vorteil, dass sich diese den Zielen der Vertragsparteien spezifisch anpassen lassen. Dies führt jedoch häufig zu einer unüberschaubaren Ausdehnung der Lieferbedingungen.¹¹⁷ Viele Missverständnisse zwischen Käufer und Verkäufer entstehen dadurch, dass die Regelungen zu Rechten und Pflichten sowie Kosten- und Gefahrentragung in eigenen Formulierungen verabredet werden.¹¹⁸

Gerade im internationalen Geschäft liegt ein gewaltiger Nachteil der individuell gestalteten Lieferbedingungen darin, dass sehr schnell der Punkt erreicht wird, an dem es einen Auslegungsbedarf einer frei vereinbarten Klausel gibt.¹¹⁹ Letztlich entstehen insbesondere in internationalen Verträgen auch wegen der häufig verschiedenen Sprachen der Geschäftspartner Streitigkeiten über die Auslegung der getroffenen Vereinbarung.¹²⁰ Der Einsatz einer Fremdsprache führt zumindest für einen der beiden Partner dazu, dass Verständnisschwierigkeiten und Fehlinterpretationen auftreten können.¹²¹

Vor dem Hintergrund der Risiken weltweit unterschiedlicher Handelsbräuche sollten keine individuell formulierten Lieferbedingungen zum Einsatz kommen, vor allem dann, wenn mit dem ausländischen Vertragspartner noch keine Erfahrung über die Zusammenarbeit besteht.¹²²

¹¹⁷ Vgl.: <http://www.firstlex.de/sonstige-vertragliche-lieferbedingungen-print1320.html>, verfügbar am 21.08.2011

¹¹⁸ Vgl.: (Bernstorff, Risikomanagement im Auslandsgeschäft, 2008), S. 116

¹¹⁹ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 9

¹²⁰ Vgl.: <http://www.firstlex.de/sonstige-vertragliche-lieferbedingungen-print1320.html>, verfügbar am 21.08.2011

¹²¹ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 9

¹²² Vgl.: (Bernstorff, Risikomanagement im Auslandsgeschäft, 2008), S. 116

3.2 Handelsklauseln

Neben frei formulierten Lieferbedingungen und den weltweit am stärksten genutzten standardisierten Lieferbedingungen (vgl. Punkt 3.3) haben sich in der Praxis einige Begriffe, wie beispielsweise circa, force majeure, freibleibend, frei Haus, Kasse gegen Dokumente, Nachnahme, netto Kasse, unfrei etc., etabliert. Allen diesen Begriffen ist es gemeinsam, dass sie zwischen Geschäftspartnern gerne genutzt werden, aber aufgrund ihrer Ungenauigkeit auch das Risiko von Interpretationsproblemen und nachfolgendem Streit mit sich bringen können.¹²³

Handelsklauseln unterliegen keiner Systematik und sind nicht auf die Bedingungen der Lieferung beschränkt.¹²⁴ Diese Klauseln sind weder in den Incoterms 2010 noch in einem anderen Regelungswerk erfasst.¹²⁵

Nicht normierte Frankaturen, wie „franko Waggon“ oder ähnliche Vereinbarungen, geben den Vertragsparteien zwar einen vagen Hinweis wo der Übergang der Kosten erfolgt, jedoch nicht wo der Wechsel der Gefahr des Verlustes oder der Beschädigung der Ware eintritt.¹²⁶

Die Vertragsparteien sollten daher unbedingt darauf achten, ausschließlich Lieferbedingungen zu vereinbaren, die zum einen klar den Übergang der Kosten festlegen, aber zum anderen natürlich auch den Risikoübergang vom Verkäufer auf den Käufer in Bezug auf Verlust oder Beschädigung der Ware bestimmen. So hängt es beispielsweise bei der häufig verwendeten Lieferbedingung „frei Haus“ vom jeweils vereinbarten Recht ab, ob das Risiko schon bei Beginn des Transportes auf den Käufer übergeht oder erst bei Ankunft der Ware am Bestimmungsort.¹²⁷

¹²³ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 10 f.

¹²⁴ Vgl.: <http://www.firstlex.de/sonstige-vertragliche-lieferbedingungen-1320.html>, verfügbar am 21.08.2011

¹²⁵ Vgl.: (Piltz, 2002), S. 38

¹²⁶ Vgl.: http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=597908&dstid=15, verfügbar am 07.08.2011

¹²⁷ Vgl.: http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=601933&dstid=1432, verfügbar am 10.08.2011

3.3 Standardisierte Lieferbedingungen

Aufgrund der Interpretationsschwierigkeiten, die beim Einsatz der genannten Handelsklauseln und der individuell gestalteten Lieferbedingungen auftreten können, haben sich in der Vergangenheit standardisierte Klauseln herausgebildet.¹²⁸

Nachstehende Abbildung vermittelt einen Überblick über die standardisierten Lieferbedingungen.

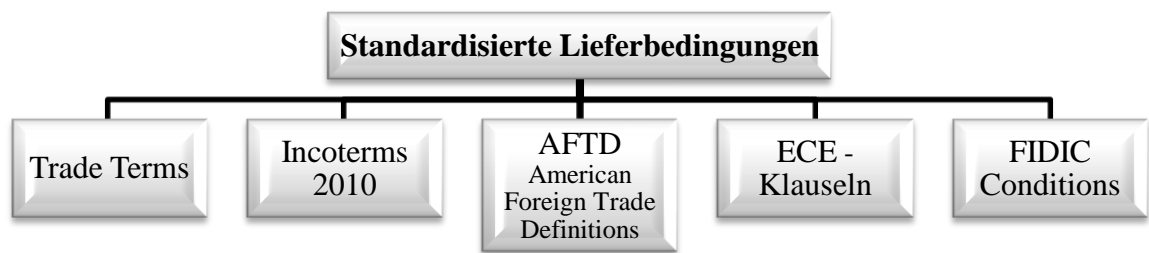


Abb. 14: Standardisierte Lieferbedingungen

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an <http://www.firstlex.de/lieferbedingungen-1318.html>, verfügbar am 07.08.2011

Lieferbedingungen sollten möglichst immer auf der Basis von weltweit bewährten Standardisierungen verabredet werden. Verschiedene Organisationen und Verbände haben Standardlieferklauseln publiziert. Die mit Abstand bekanntesten Lieferbedingungen in standardisierter Form sind die Incoterms 2010 der Internationalen Handelskammer in Paris.¹²⁹

3.3.1 Trade Terms

Vor etwa einhundert Jahren bildete sich im grenzüberschreitenden Handel das Bedürfnis heraus, typische und für die Praxis einfach nutzbare Standardklauseln zur Verfügung zu haben, deren Interpretation im Hinblick auf wichtige Belange des internationalen Geschäftes außer Zweifel stand. In dieser Situation gelang es der Internationalen Handelskammer erstmals im Jahre 1923 eine Zusammenstellung von damals üblichen

¹²⁸ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 11

¹²⁹ Vgl.: (Bernstorff, Risikomanagement im Auslandsgeschäft, 2008), S. 116

„trade terms“ zu entwickeln, welche heute als Vorläufer der Incoterms verstanden werden.¹³⁰

Eine Ländergruppe, darunter auch Deutschland und Österreich, trug die zu diesem Zeitpunkt verwendeten Trade Terms einschließlich der landestypischen Auslegungen zusammen. Mit dieser Zusammenstellung erfolgte noch keine inhaltliche Abstimmung und Standardisierung, sondern es wurde den Geschäftspartnern ermöglicht, sich auf die jeweilige nationale Interpretation der Trade Terms zu berufen und auf eine solche Berufung, in Kenntnis der Auslegung des Geschäftspartners, zu reagieren.¹³¹

Im Gegensatz zu den Incoterms 2010 handelt es sich bei den Trade Terms nicht um eine international einheitliche Klauselauslegung, sondern um eine Aufstellung der in den verschiedenen Ländern kraft nationalen Handelsbrauchs üblichen Deutung der Klauseln. Der gewünschte Vereinheitlichungseffekt wurde somit über die Trade Terms nicht erzielt, da die Interpretation der zehn in den Trade Terms enthaltenen Klauseln von Land zu Land nicht unerheblich differiert. Vielmehr muss bei einer grenzüberschreitenden Handelsbeziehung geklärt werden, aus welchem Staat die Trade Terms zur Anwendung herangezogen werden.¹³²

3.3.2 Incoterms 2010

Die Incoterms gingen weg von der bloßen Zusammenstellung der „trade terms“ und entwickelten neue Standardklauseln, die weltweit gleichermaßen zur Anwendung gelangen können.¹³³ Mit der vertraglichen Vereinbarung der Incoterms 2010 wird eine eindeutige Regelung des Überganges der Kosten und Transportgefahren vom Verkäufer auf den Käufer getroffen, ohne dass darüber umfangreiche Bestimmungen in den Kaufvertrag aufzunehmen sind.¹³⁴ Durch die Verwendung der Incoterms 2010 kann

¹³⁰ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 11

¹³¹ Vgl.: <http://www.firstlex.de/sonstige-vertragliche-lieferbedingungen-print1320.html>, verfügbar am 21.08.2011

¹³² Vgl.: (Macharzina & Oesterle, 2002), S. 450 f.

¹³³ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 12

¹³⁴ Vgl.: <http://www.frankfurt-main.ihk.de/international/importexport/incoterms/>, verfügbar am 26.08.2011

Missverständnissen und kostenintensiven Streitigkeiten vorgebeugt werden und das Risiko rechtlicher Komplikationen vermindert werden.¹³⁵

Das Regelwerk bietet dem internationalen Handel besonders gebräuchliche Handelsklauseln über die Lieferung von Waren bei weltweit einheitlichem Standard. Die Incoterms 2010 dienen dabei der Rationalisierung bei der Vertragsabfassung und leisten einen wesentlichen Beitrag, den internationalen Handel zu vereinfachen. Mit der Aufnahme einer Klausel aus dem Regelwerk in einen Vertrag erübrigt sich für die Vertragsparteien eine weitere Aushandlung und Ausformulierung all jener Punkte, die in den Regeln der Incoterms 2010 einzeln aufgeführt sind.¹³⁶

Herausgeber der Incoterms 2010 ist die Internationale Handelskammer (ICC) in Paris. Bereits im Jahre 1936 veröffentlichte die ICC erstmals unter der Bezeichnung Incoterms 1936 einheitliche Regeln für die Auslegung einiger im internationalen Handelsverkehr üblicher Vertragsklauseln. In der Folgezeit sind die Incoterms mehrfach ergänzt und den technischen Entwicklungen Rechnung tragend überarbeitet worden.¹³⁷ In den Neuauflagen der Jahre 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 und in der aktuellen Fassung der Incoterms 2010 wurde das Regelwerk den jüngsten Entwicklungen der Handelspraxis angepasst.¹³⁸

Die Incoterms 2010 betreffen immer nur das Rechtsverhältnis zwischen Käufer und Verkäufer und können für deren Kaufvertrag als Lieferbedingungen Vertragsbestandteil werden.¹³⁹ Sie ersetzen keinesfalls den Kaufvertrag selbst, noch die darüber hinaus notwendigen Transport-, Versicherungs- und Finanzierungsverträge.¹⁴⁰

Viele Aspekte die im Zusammenhang mit einem Kaufvertrag entstehen, wie der Eigentumsübergang, der genauer Liefertermin, der Gerichtsstand, das anwendbare

¹³⁵ Vgl.: http://www.ihk-limburg.de/Site%20komplett/5%20International/Download/2010_Merkblatt_neue_Incoterms.pdf, verfügbar am 17.08.2011

¹³⁶ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 12

¹³⁷ Vgl.: (Piltz, 2002), S. 38

¹³⁸ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 12

¹³⁹ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 14

¹⁴⁰ Vgl.: <http://www.frankfurt-main.ihk.de/international/importexport/incoterms/>, verfügbar am 26.08.2011

Recht, Gewährleistung und Haftung bei Leistungsstörungen, Ersatzlieferungen, Urheberrechte und die Finanzierung, werden über die Incoterms 2010 nicht geregelt.¹⁴¹ Diese Punkte bedürfen einer besonderen Abmachung im Vertrag oder müssen durch das jeweils anwendbare Recht gelöst werden.¹⁴²

In den Regelungsbereich der Incoterms 2010 fällt ausschließlich die Lieferung von beweglicher Ware. Auf Verträge über die Lieferung körperlich nicht greifbarer Ware, wie z. B. Computer-Software, können die Klauseln nicht angewandt werden.¹⁴³

3.3.3 Weitere standardisierte Lieferbedingungen

Neben den für den internationalen Handel wichtigen Bestimmungen der Incoterms haben sich wenige weitere standardisierte Lieferbedingungen entwickelt, welche teilweise auf ein noch früheres Entstehungsdatum als die Incoterms zurückgehen.¹⁴⁴

3.3.3.1 AFTD - American Foreign Trade Definitions

In den USA kennt man schon seit 1919 einheitliche Lieferklauseln.¹⁴⁵ Diese, den Incoterms 2010 ähnlichen Definitionen, existieren in den AFTD - American Foreign Trade Definitions.¹⁴⁶ Im Jahre 1941 publizierte die US-amerikanische Handelskammer gemeinsam mit dem „National Council of American Importers“ und dem „National Foreign Trade Council“ eine revidierte Fassung, die sogenannten „Revised American Foreign Trade Definitions“.¹⁴⁷

Diese Lieferbedingungen weichen in vielen Punkten von den Incoterms 2010 ab.¹⁴⁸ Es gibt beispielsweise sechs verschiedene Varianten der FOB Klausel. FOB kann gemäß diesen Richtlinien etwa bedeuten, dass entweder die Ware auf ein Transportmittel an

¹⁴¹ Vgl.: http://www.lawfirm.at/wp-content/uploads/2007/12/Exportrecht20101101_web.pdf, verfügbar am 08.08.2011

¹⁴² Vgl.: <http://www.frankfurt-main.ihk.de/international/importexport/incoterms/>, verfügbar am 26.08.2011

¹⁴³ Vgl.: (ICC, Incoterms 2000, 1999), S. 5

¹⁴⁴ Vgl.: (Bernstorff, Risikomanagement im Auslandsgeschäft, 2008), S. 122

¹⁴⁵ Vgl.: <http://sonstige-vertragliche-lieferbedingungen-1320.html>, verfügbar am 06.08.2011

¹⁴⁶ Vgl.: (Lutz, 2006), S. 149

¹⁴⁷ Vgl.: <http://www.firstlex.de/sonstige-vertragliche-lieferbedingungen-1320.html>, verfügbar am 21.08.2011

¹⁴⁸ Vgl.: (Bernstorff, Risikomanagement im Auslandsgeschäft, 2008), S. 122

einem bestimmten Ort zu verladen ist oder mit einem Transportmittel an einen bestimmten Ort zu verbringen ist.¹⁴⁹

Die American Foreign Trade Definitions finden im internationalen Geschäft kaum Anwendung und sind nur lokal bzw. regional im jeweiligen Binnenmarkt von Bedeutung.¹⁵⁰ Amerikanische Unternehmen verwenden jedoch immer wieder die in den Incoterms 2010 und AFTD gleichlautenden Klauseln, obwohl die Definitionen unterschiedlich sind.¹⁵¹ Um Verwechslungen zu vermeiden, empfiehlt es sich, auf eine klare Abgrenzung zu den Incoterms 2010 zu achten.¹⁵² Wenn für den Kaufvertrag die Incoterms 2010 Regeln gelten sollen, muss dies, z.B. mit der Einbeziehung der Formulierung „FOB benannter Verschiffungshafen, Incoterms 2010“, im Vertrag deutlich gemacht werden.¹⁵³

3.3.3.2 ECE Klauseln und FIDIC Conditions

In der Vergangenheit haben, wegen des Fehlens von Hilfsmitteln und einheitlichen Regelungen zu Beginn des 20. Jahrhunderts, neben der Internationalen Handelskammer, auch noch andere internationale Institutionen Musterverträge entwickelt und Standardbedingungen entworfen. Hier sind vor allem 2 Institutionen und deren Bedingungen zu nennen.¹⁵⁴

- **ECE-Klauseln - „Economic Commission for Europe“, ECE**

Die ECE-Klauseln wurden vom Wirtschaftsausschuss der UNO in Genf („Economic Commission for Europe“, ECE) entworfen und beinhalten eine größere Anzahl von Musterbestimmungen für allgemeine Liefer- und Vertragsbedingungen.¹⁵⁵ Diese Regelungsvorschläge sind vor allem im Bereich von industriellen Maschinen, Anlagen und langlebigen Konsumgütern verbreitet.¹⁵⁶ Entsprechend der zur Zeit ihres

¹⁴⁹ Vgl.: (Huber, 2005), S. 158

¹⁵⁰ Vgl.: (Altmann, 2001), S. 228

¹⁵¹ Vgl.: (Lutz, 2006), S. 149

¹⁵² Vgl.: (Altmann, 2001), S. 228

¹⁵³ Vgl.: (ICC, Incoterms 2010, 2010), S. 131

¹⁵⁴ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 15

¹⁵⁵ Vgl.: (Bernstorff, Risikomanagement im Auslandsgeschäft, 2008), S. 122 f.

¹⁵⁶ Vgl.: (Altmann, 2001), S. 183



Entstehens gültigen politischen Teilung in westliche Staaten und den „Ostblock“ wurden jeweils eine „Westfassung“ und „Ostfassung“ entwickelt, welche mit anderen Ziffern bezeichnet sind.¹⁵⁷

Abb. 15: Logo der Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen für Europa, Rechte: UNECE

Quelle: http://www.bmvit.gv.at/verkehr/international_eu/unece/index.html, verfügbar am 24.08.2011

- **FIDIC-Conditions–“Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils“**

Die FIDIC¹⁵⁸-Conditions wurden von der im Jahre 1913 in Lausanne gegründeten „Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils“ (FIDIC), einer Gemeinschaft von beratenden Ingenieuren, herausgegeben. Die erste Fassung stammt aus dem Jahr 1957. FIDIC-Conditions werden üblicherweise im Bau- und Anlagengeschäft eingesetzt.¹⁵⁹ Um eine konfliktarme und erfolgreiche Projektrealisierung zu unterstützen, wurden für verschiedene Projekttypen Musterverträge konzipiert und weiterentwickelt, die weltweit regelmäßig Anwendung finden. Besondere Bedeutung haben die Bedingungen der FIDIC dadurch erlangt, dass sie von der Weltbank empfohlen werden und Teil ihrer Standardverträge sind.¹⁶⁰ Die FIDIC - Conditions sind nicht nur eine



Option für den privatwirtschaftlichen Bereich, sondern zugleich eine Art Ausschreibungsrecht, das die Weltbank und andere multilaterale Einrichtungen für Aufträge vorgeben.¹⁶¹

Abb. 16: Logo der International Federation of Consulting Engineers, Rechte: FIDIC

Quelle: <http://www1.fidic.org/resources/representation/logo/>, verfügbar am 24.08.2011

¹⁵⁷ Vgl.: (Bernstorff, Risikomanagement im Auslandsgeschäft, 2008), S. 122

¹⁵⁸ „FIDIC“ ist eine in mehreren Ländern eingetragene Marke der International Federation of Consulting Engineers.

¹⁵⁹ Vgl.: <http://www.firstlex.de/sonstige-vertragliche-lieferbedingungen-1320.html>, verfügbar am 21.08.2011

¹⁶⁰ Vgl.: (Wais, 2004), S. 125

¹⁶¹ Vgl: www.jura.rwth-aachen.de/fileadmin/templates/...files/Int_Bauvertrag.pdf, verfügbar am 29.08.2011

4 Besonderheiten internationaler Kaufverträge

Der grenzüberschreitende Geschäftsverkehr ist im Allgemeinen von einer größeren wirtschaftlichen Unsicherheit geprägt als der innerstaatliche.¹⁶² Im internationalen Handelsverkehr berühren sich Rechtsstellungen zweier Staaten mit anderer Sprache, strukturell unterschiedlicher Rechtsordnung und anders fundierter Gesellschaftsordnung. Hier muss bereits in den Vertragsverhandlungen auf die rechtlichen Rahmenbedingungen für einen allfälligen Rechtsstreit über die vertraglichen Rechte und Pflichten Bedacht genommen werden.¹⁶³ Die günstigste Rechtsposition eines Vertragspartners hat keinen praktischen Nutzen, wenn diese nicht nötigenfalls gerichtlich geltend gemacht werden kann und die Entscheidungen allenfalls durchsetzbar sind.¹⁶⁴

Regelungen zu Rechtswahl, Gerichtsstand sowie eine etwaige Schiedsgerichtsvereinbarung sind zentrale Grundlagen eines Vertrages mit weitreichenden Folgen. Die anzuwendende Rechtsordnung entscheidet nicht nur ob ein Vertrag überhaupt wirksam geschlossen wurde, sondern gibt auch die grundlegenden Vorschriften für die Rechte und Pflichten der beiden Vertragspartner vor. Das anzuwendende Recht definiert auch, ob den Vertragspartnern inhaltlicher Gestaltungsspielraum für ihre Vereinbarungen zur Verfügung steht und wo die Grenzen dieses Spielraums sind. Im ungünstigen Fall gehen beiden Seiten von unterschiedlichen Inhalten ihrer Rechte und Pflichten bei der Vertragsdurchführung aus und der Grundstein zukünftiger Konflikte ist damit gelegt.¹⁶⁵

Bezüglich der Frage, welches Recht dem internationalen Kaufvertrag zugrunde gelegt werden kann, gilt der Grundsatz der Rechtswahlfreiheit.¹⁶⁶ Die freie Wahl des anzuwendenden Rechts durch die Vertragsparteien entspricht dem Prinzip der Privatautonomie.¹⁶⁷ Demzufolge steht es den Parteien eines Kaufvertrages grundsätzlich

¹⁶² Vgl.: http://www.lawfirm.at/wp-content/uploads/2007/12/Exportrecht20101101_web.pdf, verfügbar am 08.08.2011

¹⁶³ Vgl.: (Posch, 2008), S. 192

¹⁶⁴ Vgl.: www.new-data-solutions.de/BITKOM_Leitfaden_Rechtswahl_V_1.0.pdf, verfügbar am 17.08.2011

¹⁶⁵ Vgl.: www.new-data-solutions.de/BITKOM_Leitfaden_Rechtswahl_V_1.0.pdf, verfügbar am 17.08.2011

¹⁶⁶ Vgl.: (Büter, Außenhandel, 2007), S. 187

¹⁶⁷ Vgl.: www.hl原因.at/Grenzueberschreitende%20Vertraege.pdf, verfügbar am 08.08.2011

frei selbst zu vereinbaren, welchem nationalen Recht das Schuldverhältnis inhaltlich und formal unterliegen soll. Diese Vereinbarung kann durch eine ausdrückliche oder stillschweigende (konkludente) Rechtswahl erfolgen.¹⁶⁸

Bei Abschluss eines internationalen Kaufvertrages kann vereinbart werden:

- das nationale Recht des Exporteurs,
- das nationale Recht des Importeurs,
- das nationale Recht eines neutralen Drittlandes oder
- internationales Recht (UN-Kaufrecht).¹⁶⁹

Aufgrund der Bedeutung der Rechtswahl besteht in der Außenhandelspraxis die Neigung, das jeweils nationale Recht zu vereinbaren. Das Beharren auf der Vereinbarung des nationalen Rechts eines Vertragspartners setzt eine entsprechende Verhandlungsstärke voraus, kann jedoch das Zustandekommen eines Geschäftsabschlusses beeinträchtigen. Die Vereinbarung des Rechts eines Drittstaates trifft beide Parteien gleichermaßen und erschwert den Vertragsabschluss. Zur Lösung dieses Konfliktes sind mit dem UN-Kaufrecht (vgl. dazu Punkt 4.2) entscheidende Weichen gestellt worden.¹⁷⁰

Auch bei Einbeziehung der Incoterms erübrigt sich damit nicht festzulegen, welches Recht maßgeblich für den Kaufvertrag ist. Die Incoterms 2010 überlagern und ergänzen in ihrem Geltungsbereich lediglich die wenigen vergleichbaren Bestimmungen, etwa des UN-Kaufrechts, keinesfalls ersetzen sie aber das UN-Kaufrecht insgesamt.¹⁷¹

4.1 IPR - Internationales Privatrecht

Wenn die Vertragspartner keine Rechtswahl getroffen haben, wird jeweils durch gesetzliche Regelungen festgelegt, welches nationale Recht bei einem Auslandsbezug zur Anwendung kommt. Die gesetzlichen Regelungen für die Bestimmung des

¹⁶⁸ Vgl.: www.new-data-solutions.de/BITKOM_Leitfaden_Rechtswahl_V_1.0.pdf, verfügbar am 17.08.2011

¹⁶⁹ Vgl.: (Altmann, 2001), S. 178

¹⁷⁰ Vgl.: (Büter, Außenhandel, 2007), S. 187 f.

¹⁷¹ Vgl.: (Piltz, 2002), S. 38

anwendbaren Schuldrechts - etwa für Kaufverträge - werden als „Internationales Privatrecht“ (IPR) bezeichnet.¹⁷²

Die Bezeichnung Internationales Privatrecht kann leicht missverstanden werden, weil das IPR nicht notwendigerweise internationales Recht ist.¹⁷³ Das Internationale Privatrecht gilt als nationales, innerstaatliches Recht, daher hat jeder Staat sein eigenes IPR. Deutsche Gerichte wenden das deutsche IPR an und österreichische Gerichte das österreichische IPR.¹⁷⁴

Das Internationale Privatrecht ist ein Kollisionsrecht, das nach bestimmten Anknüpfungspunkten Aufschluss darüber gibt, welche Rechtsordnung auf einen konkreten Fall zur Anwendung kommt.¹⁷⁵ Durch das IPR werden keine Regeln für das eigentlich interessierende Problem bereitgestellt, sondern es bildet seiner Funktion nach eine Schnittstelle, die zu einem bestimmten Recht führt, das dann in der Sache anwendbar ist.¹⁷⁶

Der wesentlichste Regelungsgrundsatz des IPR-Gesetzes ergibt sich aus der Generalklausel des § 1 Abs. 1 IPRG, wonach Sachverhalte mit Auslandsberührung der Rechtsordnung zu unterstellen sind, zu der die stärkste Beziehung besteht.¹⁷⁷ Entscheidend ist in solchen Fällen immer, wo die vertragscharakteristische Leistung erbracht wurde und damit der Schwerpunkt des Vertragsverhältnisses liegt.¹⁷⁸ Für einen Kaufvertrag ist das regelmäßig das Recht des Staates, in dem der Verkäufer seinen Unternehmenssitz hat, da er i.d.R. die für den Vertrag charakteristische Leistung erbringt.¹⁷⁹

Die Incoterms 2010 müssen durch staatliches Recht ergänzt werden. Sie enthalten detaillierte Angaben für die den Parteien obliegenden Leistungs-, Kosten- und

¹⁷² Vgl.: www.hlaw.at/Grenzüberschreitende%20Verträge.pdf, verfügbar am 8.08.2011

¹⁷³ Vgl.: (Kropholler, 2006), S. 8

¹⁷⁴ Vgl.: <http://www.dr-schober.de/aktuelles/archiv-details/article/conflict-of-laws-int-privatrecht.html>, verfügbar am 17.08.2011

¹⁷⁵ Vgl.: <http://www.een-bayern.de/awp/inhalte/export-geschaefte/Geschaeftsabwicklung/Anhaenge/Der-internationale-Kaufvertrag.pdf>, verfügbar am 17.08.2011

¹⁷⁶ Vgl.: <http://www.dr-schober.de/aktuelles/archiv-details/article/conflict-of-laws-int-privatrecht.html>, verfügbar am 17.08.2011

¹⁷⁷ Vgl.: (Zankl & Ofner, Bürgerliches Recht Teil IV, 2007), S. 2

¹⁷⁸ Vgl.: (Bernstorff, Risikomanagement im Auslandsgeschäft, 2008), S. 141

¹⁷⁹ Vgl.: (Zerres T., Bürgerliches Recht, 2010), S. 210

Risikotragungspflichten, schweigen jedoch bei Streitigkeiten über den Vertragsschluss oder Vertragsverletzungen.¹⁸⁰ Soweit bei einem Fall mit Auslandsberührung der Kaufvertrag zu diesen Tatbeständen keine Regelung enthält, ist auf das vereinbarte materielle Recht zurückzugreifen. Fehlt eine solche Rechtsvereinbarung, erschließt sich der Regelungstatbestand über das anwendbare IPR.¹⁸¹

Die Bestimmungen des IPR sind zwingend anzuwenden und können durch die Parteien nicht abbedungen werden.¹⁸²

4.2 UNCITRAL-Kaufrecht - UN-Kaufrecht (CISG)

Das UNCITRAL-Kaufrecht (United Nations Commission on International Trade Law) auch CISG (Convention on Contract for the International Sale of Goods) genannt, ist eine völkerrechtliche Konvention, die 1980 in Wien verabschiedet wurde. Das UNCITRAL-Kaufrecht wird daher auch als Wiener Kaufrecht bezeichnet.¹⁸³ Für das Übereinkommen wird im deutschen Sprachraum häufig die Kurzbezeichnung UN-Kaufrecht eingesetzt. Das „Übereinkommen der Vereinten Nationen vom 11. April 1980 über Verträge über den internationalen Warenkauf“ ist die offizielle Bezeichnung des UN-Kaufrechts.¹⁸⁴

Das UN-Kaufrecht hat weltweite Anerkennung und Verbreitung gefunden.¹⁸⁵ Im internationalen Handel ist das CISG von erheblicher Bedeutung, da mittlerweile alle führenden Wirtschaftsnationen zu den Vertragsstaaten zählen.¹⁸⁶ Im August 2011 hatten 77 Staaten das UN-Kaufrecht ratifiziert.¹⁸⁷ Für Österreich ist das CISG am 1.1.1989 in Kraft getreten, Deutschland ist seit 1.1.1991 Vertragsstaat.¹⁸⁸

¹⁸⁰ Vgl.: (Basedow, 2006), S. 239

¹⁸¹ Vgl.: (Foerster, Foerster, & Pahl, 2011), S. 590 f.

¹⁸² Vgl.: (Piltz, 2002), S. 6

¹⁸³ Vgl.: (Büter, Außenhandel, 2007), S. 188

¹⁸⁴ Vgl.: (Piltz, 2002), S. 10

¹⁸⁵ Vgl.: (Stober, 2007), S. 142

¹⁸⁶ Vgl.:

http://www.businesslocationcenter.de/imperia/md/content/aussenwirtschaft/exportimport/int_vertraege.pdf, verfügbar am 17.08.2011.

¹⁸⁷ Vgl.: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>, verfügbar am 13.09.2011

¹⁸⁸ Vgl.: (Piltz, 2002), S. 11 f.

Im Gegensatz zum Internationalen Privatrecht, welches nur Kollisionsnormen beinhaltet, die bei einem Auslandssachverhalt auf die jeweils anzuwendenden Sachnormen verweisen, besitzt das UN-Kaufrecht konkrete Regeln zum materiellen Kaufrecht.¹⁸⁹

Das UN-Kaufrecht gilt als die Rechtsgrundlage des internationalen Warenkaufs.¹⁹⁰ Ziel des Übereinkommens ist es, einheitliche Bestimmungen für internationale Kaufverträge zur Verfügung zu stellen, die in allen beteiligten Staaten gleichermaßen gelten und aus denen sowohl Käufer wie auch Verkäufer unmittelbar entnehmen können, welche Pflichten mit dem Abschluss eines internationalen Warenkaufvertrages verbunden sind.¹⁹¹

Grundsätzlich kommt das UN-Kaufrecht nur bei Kaufverträgen über bewegliche Waren zur Anwendung, wenn die Vertragsparteien ihre Niederlassung in verschiedenen Staaten haben und diese Staaten das Übereinkommen ratifiziert haben, oder die Regeln des IPR auf das Recht eines Staates verweisen, der das UN-Kaufrechtsübereinkommen ratifiziert hat.¹⁹² Der Kauf von Waren für den privaten Gebrauch fällt nicht in den Anwendungsbereich des Übereinkommens.¹⁹³

Sind die Anwendungsvoraussetzungen erfüllt, kommt das UN-Kaufrecht automatisch zur Anwendung. Es ist den Vertragsparteien jedoch freigestellt, die Anwendbarkeit ausdrücklich abzubedingen und dem Vertrag stattdessen ein nationales Recht zugrunde zu legen. Überdies besteht für die Parteien die Möglichkeit, das UN-Kaufrecht zwar grundsätzlich anzuwenden, aber gleichzeitig von diesem abweichende Vereinbarungen zu treffen. So können die Parteien beispielsweise die Anwendung der Incoterms vereinbaren, welche dann die entsprechenden Regelungen des UN-Kaufrechts ersetzen.¹⁹⁴

¹⁸⁹ Vgl.: http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=449584&dstid=0&titel=Das%2cUN-Kaufrecht%2c-%2callgemeiner%2c%C3%9Cberblick, verfügbar am 17.08.2011

¹⁹⁰ Vgl.: <http://www.juraforum.de/lexikon/un-kaufrecht>, verfügbar am 17.08.2011

¹⁹¹ Vgl.: (Piltz, 2002), S. 7

¹⁹² Vgl.: http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=449584&dstid=0&titel=Das%2cUN-Kaufrecht%2c-%2callgemeiner%2c%C3%9Cberblick, verfügbar 17.08.2011

¹⁹³ Vgl.: (Posch, 2008), S. 195

¹⁹⁴ Vgl.: (Sachs, 2001), S. 7 f.

Die Incoterms 2010 und das UN-Kaufrecht sind in Ihrer Terminologie vielfach aufeinander abgestimmt und ergänzen sich in vielen Bereichen. Mit den in den einzelnen Klauseln der Incoterms 2010 festgelegten Pflichten der Parteien werden Ergänzungen zu den allgemeineren Regelungen des CISG vorgenommen. Erfolgt mit der Einbeziehung einer bestimmten Incoterms 2010 Klausel durch die Geschäftspartner eine Abbedingung einer einzelnen Gesetzesnorm des UN-Kaufrechts, ist dies nach Art. 6 CISG zulässig.¹⁹⁵

Ein deutlicher Unterschied zwischen Incoterms 2010 und CISG besteht darin, dass das UN-Kaufrecht für den grenzüberschreitenden Warenhandel ausgelegt ist, während die Incoterms 2010 nicht auf den internationalen Warenhandel konzentriert sind. Die Incoterms 2010 setzen lediglich einen Warentransport voraus, welcher letztlich auch national oder im europäischen Binnenmarkt stattfinden kann.¹⁹⁶

¹⁹⁵ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 16 f.

¹⁹⁶ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 18

5 Das Regelwerk der Incoterms 2010

5.1 Inhaltsmerkmale der Incoterms 2010

Der Aufbau aller Klauseln der Incoterms 2010 erfolgt nach derselben Struktur. In jeder der 11 Varianten der Incoterms 2010 werden der Ort der Lieferung und der damit verbundene Gefahrenübergang vom Verkäufer auf den Käufer sowie der Punkt des Kostenüberganges vom Verkäufer auf den Käufer festgelegt.¹⁹⁷

5.1.1 Aufbau der Incoterms 2010

Den einzelnen Klauseln des aktuellen Regelwerkes sind Anwendungshinweise vorangestellt. Die sogenannte „Guidance Note“ enthält eine Zusammenfassung des Inhaltes der jeweiligen Klausel und steckt, unter Berücksichtigung der möglichen Interessenslage des Verwenders, den Verwendungszweck ab.¹⁹⁸ Diese Anwendungshinweise sind kein Bestandteil der eigentlichen Incoterms 2010 Regeln, sondern sind dazu gedacht, die Vertragsparteien präzise und schnell zu der für das jeweilige Geschäft geeigneten Incoterms 2010 Klausel zu leiten.¹⁹⁹

Nach dem einführenden Text sind alle Klauseln der Incoterms 2010 im Folgenden nach demselben Muster aufgebaut. Unterschieden wird zwischen den Pflichten des Verkäufers auf der einen und den Pflichten des Käufers auf der anderen Seite. Für beide Pflichtenkataloge werden jeweils in derselben Reihenfolge zehn Punkte aufgeführt, welche von der jeweiligen Partei zu befolgen sind.²⁰⁰

5.1.2 Ordnung der Klauselinhalte

Die Pflichten des Verkäufers und die Pflichten des Käufers werden für alle Klauseln unter von 1 bis 10 durchnummerierten und stets identischen Überschriften tabellarisch aufgelistet. Der Pflichtenkatalog des Verkäufers wird mit dem Großbuchstaben „A“ den mit dem Großbuchstaben „B“ ausgeführten Pflichten des Käufers spiegelbildlich

¹⁹⁷ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 24

¹⁹⁸ Vgl.: (Zwilling-Pinna, 2010), S. 2981

¹⁹⁹ Vgl.: (ICC, Incoterms 2010, 2010), S. 134

²⁰⁰ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 24

gegenübergestellt. Diese Art der Darstellung ermöglicht eine schnelle Orientierung und erhöht die Vergleichbarkeit der einzelnen Klauseln.²⁰¹

Der Aufbau jeder Klausel folgt nachstehender Anordnung:

Verpflichtungen des Verkäufers		Verpflichtungen des Käufers	
A 1	Allgemeine Verpflichtungen des Verkäufers	B 1	Allgemeine Verpflichtungen des Käufers
A 2	Lizenzen, Genehmigungen, Sicherheitsfreigaben und andere Formalitäten	B 2	Lizenzen, Genehmigungen, Sicherheitsfreigaben und andere Formalitäten
A 3	Beförderungs- und Versicherungsverträge	B 3	Beförderungs- und Versicherungsverträge
A 4	Lieferung	B 4	Übernahme
A 5	Gefahrenübergang	B 5	Gefahrenübergang
A 6	Kostenverteilung	B 6	Kostenverteilung
A 7	Benachrichtigung an den Käufer	B 7	Benachrichtigung an den Verkäufer
A 8	Transportdokument	B 8	Liefernachweis
A 9	Prüfung – Verpackung – Kennzeichnung	B 9	Prüfung der Ware
A 10	Unterstützung bei Informationen und damit verbundene Kosten	B 10	Unterstützung bei Informationen und damit verbundene Kosten

Abb. 17: Aufbau der Incoterms 2010 Klauseln

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 31

Besteht für die Vertragsparteien bei der Betrachtung unterschiedlicher Incoterms 2010 Klauseln ein und dieselbe Verpflichtung, wird dies für die untersuchte Verpflichtung auch durch stets idente Formulierungen verdeutlicht. Dadurch werden Ungenauigkeiten oder Missverständnisse vermieden.²⁰²

Die Incoterms befassen sich ausschließlich mit den gegenseitigen Verpflichtungen der Parteien. Dies wird durch die Verwendung der Formulierungen „der Verkäufer hat“ und „der Käufer hat“ zum Ausdruck gebracht. Die Worte „keine Verpflichtung“ werden in all jenen Fällen verwendet, wo eine Verpflichtung der einen Partei gegenüber der anderen Partei nicht besteht. Existiert beispielsweise für den Verkäufer unter einer

²⁰¹ Vgl.: (Piltz, 2002), S. 40

²⁰² Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 31

bestimmen Klausel nach A3 die Verpflichtung den Beförderungsvertrag abzuschließen und zu bezahlen, erscheint für den Käufer unter der Überschrift B3 “Beförderungsvertrag“ die Formulierung:²⁰³ „Der Käufer hat gegenüber dem Verkäufer keine Verpflichtung, einen Beförderungsvertrag abzuschließen.“²⁰⁴

Bei dieser Struktur Regelwerkes darf jedoch nicht unberücksichtigt bleiben, dass eine Pflicht des Verkäufers oder Käufers nicht nur in den Incoterms 2010 begründet sein muss.²⁰⁵ Wenn eine Klausel keine Verpflichtung zur Erbringung einer bestimmten Leistung aufstellt, kann sich eine Verpflichtung zum Vertragsabschluss gleichwohl aus den sonstigen Parteivereinbarungen ergeben oder aber zumindest sinnvoll sein.²⁰⁶ So besteht beispielsweise bei der Klausel CFR unter B3 für den Käufer keine Verpflichtung gegenüber dem Verkäufer einen Versicherungsvertrag abzuschließen.²⁰⁷ Da jedoch auch der Verkäufer nicht verpflichtet ist, für den Versicherungsschutz zu sorgen, ist es ganz offensichtlich im Interesse des Käufers, einen solchen Vertrag abzuschließen.²⁰⁸

5.2 Regelungsbereiche der Incoterms 2010

Die Incoterms wurden ursprünglich als branchenunabhängiges Klauselwerk für grenzüberschreitende Warenlieferungsgeschäfte konzipiert. Sie regeln jedoch nur einen Ausschnitt aus den bei Export- bzw. Importverträgen typischen Primärpflichten des Käufers und des Verkäufers.²⁰⁹

Die Incoterms 2010 bestimmen im Wesentlichen folgende Aspekte eines internationalen Kaufvertrages:²¹⁰

²⁰³ Vgl.: (ICC, Incoterms 2000, 1999), S. 21

²⁰⁴ (ICC, Incoterms 2010, 2010), S. 165

²⁰⁵ Vgl.: (Foerster, Foerster, & Pahl, 2011), S. 619

²⁰⁶ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 31

²⁰⁷ Vgl.: (ICC, Incoterms 2010, 2010), S. 239

²⁰⁸ Vgl.: (ICC, Incoterms 2000, 1999), S. 21

²⁰⁹ Vgl.: (Piltz, 2002), S. 38

²¹⁰ Vgl.: (Schackmar, Handbuch für Export und Versand, 2011), S. 44

Regelungsbereiche der Incoterms 2010
<ul style="list-style-type: none"> • Lieferung und Abnahme der Ware, • Zahlung des Kaufpreises, • Beschaffung von Lizenzen und Genehmigungen, • Erledigung von Formalitäten, • Verantwortung für den Abschluss von Beförderungs- und Versicherungsverträgen, • Übergang der Gefahr der Gegenleistung, • Kostentragung, • Besorgung von Liefernachweisen und Transportdokumenten, • Prüfung und Verpackung der Ware.

Abb. 18: Regelungsbereiche der Incoterms 2010

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Schackmar, Handbuch für Export und Versand, 2011), S. 44

Keine Aussagen beinhalten die Incoterms 2010 zu folgenden Regelungsbereichen:²¹¹

Regelungstatbestände, die nicht durch die Incoterms 2010 bestimmt werden
<ul style="list-style-type: none"> • Vertragsabschluss, • Eigentumsrechte an der Ware, • Folgen von Leistungsstörungen z.B. verspätete Lieferung, vertragswidrige Lieferung, Lieferunmöglichkeit, • Sachmängelhaftung und • Zahlungsabwicklung.

Abb. 19: Regelungstatbestände, die nicht durch die Incoterms 2010 bestimmt werden

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Schackmar, Handbuch für Export und Versand, 2011), S. 44

Die Incoterms 2010 treffen auch keine Regelung zum Gerichtsstand und zum geltenden Recht.²¹² Diese Fragen können aber gleichwohl von großer Bedeutung für die Abwicklung eines Geschäftes sein. Daher muss entweder auch eine Rechtswahl getroffen werden oder, wenn eine solche ausdrückliche oder stillschweigende Rechtswahl nicht ermittelt werden kann, über das Internationale Privatrecht herausgefunden werden, nach welcher Rechtsordnung weiter gehende Fragestellungen zu beurteilen sind.²¹³

²¹¹ Vgl.: (Schackmar, Handbuch für Export und Versand, 2011), S. 44

²¹² Vgl.: (Mathar & Scheuring, 2009), S. 104

²¹³ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 16

Darüber hinaus regeln die Incoterms 2010 ausschließlich das Vertragsverhältnis zwischen Käufer und Verkäufer und begründen keine Pflichten für die nicht unmittelbar an dem Kaufvertrag beteiligten Parteien, z.B. Frachtführer, Spediteur, Transportversicherer oder Banken. Wenn der Verkäufer aufgrund der Vereinbarung einer Incoterms Klausel verpflichtet ist, den Vertrag für den Haupttransport der Ware abzuschließen, vollzieht sich der Abschluss dieses Vertrages mit dem Frachtführer außerhalb des eigentlichen Kaufvertrages und ist nicht mehr Angelegenheit der Incoterms 2010.²¹⁴

Die Vereinbarung der Verwendung einer bestimmten Klausel der Incoterms 2010 kann sich allerdings auch auf andere Verträge, z.B. Transportvertrag, Versicherungsvertrag oder Finanzierungsvertrag, auswirken. Wurde beispielsweise die Klausel CFR oder CIF als Lieferbedingung im Kaufvertrag vereinbart, so kann dieser nur ordnungsgemäß erfüllt werden, wenn als Transport ein Seetransport gewählt wird, da unter der CFR- und CIF-Klausel der Verkäufer dem Käufer ein Konnossement oder ein anderes maritimes Seetransportpapier präsentieren muss. Andere Transportmittel und Transportverträge sind damit ausgeschlossen. Wenn ein Akkreditiv oder die Finanzierung unter dem Akkreditiv zur Honorierung der Zahlungsforderung ein Seetransportpapier voraussetzt, schlägt die Auswahl der Klausel sogar bis zur Bankabwicklung durch.²¹⁵

5.3 Funktionen der Incoterms 2010

Mit internationalen Kaufverträgen werden gewaltige Warenmengen gehandelt, welche an ihre Destination zu versenden sind.²¹⁶ Durch den von den Vertragsparteien vereinbarten Übergabepunkt wird der Lieferweg der Ware in zwei Wegstrecken geteilt.

²¹⁴ Vgl: (Piltz, 2002), S. 38

²¹⁵ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 14

²¹⁶ Vgl.: <http://www.swlegal.ch/Publications/Newsletter/2011-01--Incoterms%C2%AE-2010--Revised-Incoterms-of-the.aspx>, verfügbar am 15.08.2011

Die Incoterms 2010 regeln, welche Verpflichtungen die Vertragsparteien jeweils für ihre Wegstrecke treffen.²¹⁷

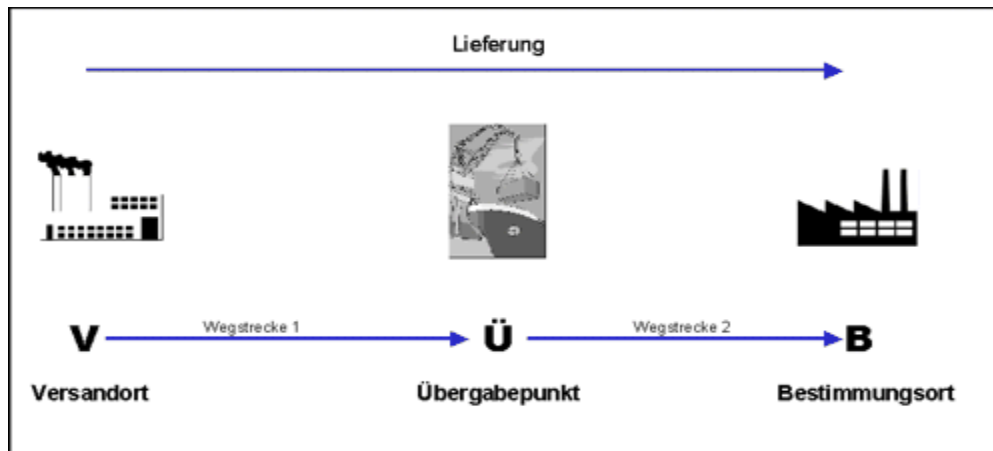


Abb. 20: Teilung der Wegstrecke der Ware vom Versandort zum Bestimmungsort

Quelle: http://www.logistik-daten.de/logistikpro/index_Incoterms.php4, verfügbar am 08.08.2011

Für die Wegstrecke vom Versandort bis zum Übergabepunkt ist der Verkäufer zuständig und für die Wegstrecke vom Übergabepunkt bis zum Bestimmungsort ist der Käufer zuständig. Durch die Wahl der Incoterms 2010 Klausel wird definiert, wo sich der Übergabepunkt befindet.²¹⁸

In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage nach den Funktionen der Incoterms 2010. Dabei ist zwischen Haupt- und Nebenfunktionen zu trennen.²¹⁹

5.3.1 Hauptfunktionen der Incoterms 2010

Durch die Incoterms 2010 werden insbesondere drei Hauptbereiche geregelt:²²⁰

²¹⁷ Vgl.:

http://www.stuttgart.ihk24.de/international/Internationales_Wirtschaftsrecht/Internationale_Liefergeschaefte/Incoterms/967584/Incoterms_2010.html, verfügbar am 09.08.2011

²¹⁸ Vgl.: http://www.logistik-daten.de/logistikpro/index_incoterms.php4, verfügbar am 08.08.2011

²¹⁹ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 32

²²⁰ Vgl.:

http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=540290&dstid=4993&opennavid=50563, verfügbar am 13.09.2011

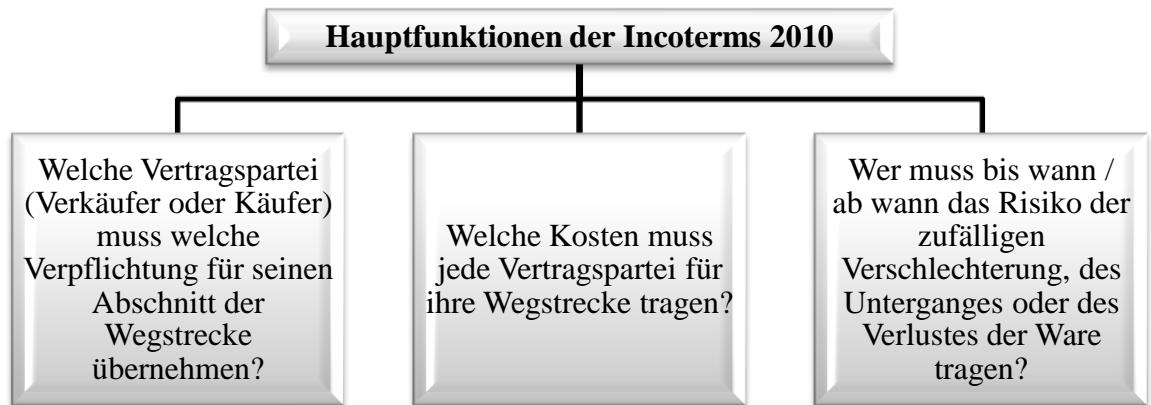


Abb. 21: Hauptfunktionen der Incoterms 2010

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 32

5.3.2 Nebenfunktionen der Incoterms 2010

Im Rahmen der Nebenfunktionen werden durch die Incoterms 2010 folgende Aspekte geregelt:

Nebenfunktionen der Incoterms 2010
<ul style="list-style-type: none"> • Warendokumente: Wer muss Lizenzen, Ursprungszeugnisse, Zertifikate usw. besorgen? Wer trägt die Kosten dafür? • Transportdokumente: Wer muss Lieferschein, Konnossement, Frachtbrief usw. beschaffen und wer muss dafür die Kosten tragen? • Versicherung: Wer muss für wen die Ware versichern und wer hat dafür die Kosten zu übernehmen? • Information: Wer muss den anderen Partner, wann und worüber informieren? • Warenprüfung: Wer muss die Warenprüfung erledigen und wer übernimmt die damit in Zusammenhang stehenden Kosten? • Verpackung: Wie muss die zu transportierende Ware verpackt werden und wer muss die Verpackung bezahlen?

Abb. 22: Nebenfunktionen der Incoterms 2010

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an <http://www.transbest.de/linksinco.html>, verfügbar am 08.08.2011

5.4 Einbindung der Incoterms 2010 in den Kaufvertrag

Die Incoterms 2010 sind keine gesetzliche Regelung, kein völkerrechtliches Regelwerk, sondern stellen vielmehr eine den AGB ähnliche Vereinbarung zwischen Verkäufer und Käufer dar, die nur dann, wenn sie vertraglich vereinbart werden, Rechtskraft erlangen.²²¹

Die Klauseln der Incoterms 2010 sind ein Angebot der ICC, das verwendet werden kann, aber nicht muss.²²² Wenn die Incoterms 2010 Regeln für einen Kaufvertrag gelten sollen, muss dies im Vertrag deutlich gemacht werden.²²³ Eine Klausel aus dem aktuellen Regelwerk wird Vertragsbestandteil entweder durch Vereinbarung der Vertragsparteien, oder die Incoterms 2010 gelten als Handelsbrauch, wenn auf das gesamte Regelungswerk im Vertrag oder in den vom Vertragspartner akzeptierten Geschäftsbedingungen hingewiesen wurde.²²⁴

Mit der Einbeziehung der Incoterms 2010 in den Kaufvertrag werden die Verpflichtungen des Verkäufers und des Käufers vor allem hinsichtlich der Kosten und Risiken beim Transport, der Verpackung sowie der Besorgung von Dokumenten und der Verantwortlichkeit hinsichtlich der zollmäßigen Behandlung der Ware exakt festgelegt.²²⁵

Die Anwendung der von der ICC aufgestellten aktuellen Auslegungsregeln erfordert ein zweifelsfreies Zitat im jeweiligen Vertragstext. Voraussetzung dafür ist, dass der Zusatz „Incoterms 2010“ hinter der jeweils verwendeten Klausel und dem benannten Ort oder Hafen hinzugefügt wird.²²⁶ Die Incoterms 2010 werden etwa durch die Formulierung „Kürzel der jeweiligen Klausel, jeweiliger Liefer-, Übergabe- oder Bestimmungsort

²²¹ Vgl.:

http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=597908&dstid=8709&titel=Die%2Cneuen%2CIncoterms%2C2010%2Csind%2Cseit%2C1.1.2011%2Cin%2CKraft, verfügbar am 07.08.2011

²²² Vgl.: <http://www.csi-germany.com/wissenswertes/incoterms/index.html>, verfügbar am 08.08.2011

²²³ Vgl.: (ICC, Incoterms 2010, 2010), S. 131

²²⁴ Vgl.: (Zwilling-Pinna, 2010), S. 2981

²²⁵ Vgl.: <http://www.csi-germany.com/wissenswertes/incoterms/index.html>, verfügbar am 08.08.2011

²²⁶ Vgl.: (Zwilling-Pinna, 2010), S. 2981

bzw. –hafen, gefolgt von Incoterms 2010“ korrekt und unmissverständlich in einen Kaufvertrag einbezogen.²²⁷

Der möglichst genauen Bezeichnung des Lieferortes kommt dabei besondere Bedeutung zu.²²⁸ Damit die Klauseln der Incoterms 2010 sinnvoll eingesetzt werden können, muss jeder Klausel ein Ort hinzugefügt werden.²²⁹ Nur dann, wenn die Parteien einen Ort oder Hafen so genau wie möglich benennen, kann die gewählte Incoterms 2010 Klausel ihren Zweck erfüllen. Die ICC empfiehlt deshalb, innerhalb eines Ortes oder Bestimmungsortes eine präzise Stelle zu bestimmen, um Zweifel und Streitigkeiten in der weiteren Abwicklung zu vermeiden.²³⁰ Falls keine konkrete Stelle vereinbart wurde und verschiedene Lieferplätze in Betracht kommen, z.B. innerhalb eines großen Hafens, darf der Verkäufer wählen, welche Stelle ihm am Lieferort geeignet erscheint.²³¹

Die Klauselinhalte sind nicht zwingend und können von den Parteien modifiziert werden, wobei jedoch darauf zu achten ist, dass die Modifikation eindeutig und unmissverständlich formuliert wird und zudem die Strukturprinzipien der jeweiligen Klausel bzw. ihrer Gruppe respektiert werden.²³² Wird von den Vertragsparteien, weil sie eine weitere Präzisierung wünschen, eine Incoterms 2010 Klausel mit einem Zusatz versehen, bieten die Incoterms 2010 selbst keine Hilfe bei der Formulierung. Können die Vertragsparteien bezüglich der Auslegung solcher Ergänzungen nicht auf etablierte Handelsbräuche zurückgreifen, kann es, sofern keine allgemeingültige Deutung der Zusätze bewiesen werden kann, zu erheblichen Schwierigkeiten kommen.²³³

Abweichungen von Standardklauseln, wie z.B. „FOB verstaumt und getrimmt“, werfen die Frage auf, ob diese zusätzliche Abrede nur eine Ausweitung der Pflichten des

²²⁷ Vgl.: http://www.br-legal.ch/cms/index.php?option=com_content&view=article&id=492:ueberblick-ueber-die-incoterms-2010&catid=34:vertriebhandel&Itemid=35, verfügbar am 08.08.2011

²²⁸ Vgl.: http://www.heuking.de/fileadmin/user_upload/Newsletter/Deutsch/Transport_Schifffahrt_Logistik_Verkehr/Newsletter_Transport_November_2010.pdf, verfügbar am 25.08.2011

²²⁹ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 41

²³⁰ Vgl.: (ICC, Incoterms 2010, 2010), S. 131 f.

²³¹ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 41

²³² Vgl.: <http://www.een-bayern.de/awp/inhalte/export-geschaefte/Geschaftsabwicklung/Anhaenge/Der-internationale-Kaufvertrag.pdf>, verfügbar am 17.08.2011

²³³ Vgl.: (ICC, Incoterms 2000, 1999), S. 22

Verkäufers darstellt, oder ob er damit auch die zusätzlichen Kosten der Verstauung und des Trimmens zu tragen hat oder ob er auch die verlängerte Gefahrentragung übernehmen soll. Um eine Verschlechterung des Einsatzes der Incoterms 2010 zu vermeiden, sollte - statt die jeweils genutzte Klausel durch Zusätze zu erweitern - gegebenenfalls im Kaufvertrag klargestellt werden, ob der Verkäufer neben den Kosten auch die Gefahren für bestimmte Ladevorgänge an Bord tragen soll.²³⁴

Den Vertragsparteien bleibt es unbenommen, Vereinbarungen gemäß einer vorangegangenen Fassung der Incoterms 2010 zu treffen. Die ICC weist allerdings darauf hin, dass die Version der Incoterms aus dem Jahr 2000 den Bedürfnissen des internationalen Containerhandels heute nicht mehr hundertprozentig gerecht wird.²³⁵ Fehlt der Hinweis, welche Fassung als vereinbart gilt, wird die Anwendung der letztgeltenden Fassung der Incoterms zur Auslegung herangezogen.²³⁶

Die gesetzlichen Vorschriften und Sonderbestimmungen, die in einzelnen Verträgen getroffen wurden, gehen den Incoterms vor. Daher kann das vereinbarte oder zwingend zur Anwendung gelangende Recht bestimmte Teile und Vereinbarungen des Kaufvertrages, einschließlich der gewählten Incoterms Regel, außer Kraft setzen.²³⁷

Auch wenn die gewünschte Lieferbedingung im Kaufvertrag durch eine eigene Wortwahl verabredet werden kann, ist die Verwendung der Incoterms 2010 empfehlenswert, da sie international harmonisiert, verstanden und anerkannt werden und daher auch bei unterschiedlichen Handelsgewohnheiten das Risiko von Unsicherheiten und Missverständnissen vermeiden.²³⁸

²³⁴ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 56

²³⁵ Vgl.: <http://www.ihk-regensburg.de/content/310311i>, verfügbar am 24.08.2011

236 Vgl.:

http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=276731&dstdid=0&titel=Incoterms%2C2010%2C%20allgemein, verfügbar am 24.08.2011

²³⁷ Vgl.: .

http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=597908&dstid=8709&titel=Die%2Cneuen%2CIncoterms%2C2010%2Csind%2Cseit%2C1.1.2011%2Cin%2CKraft, verfügbar am 07.08.2011

²³⁸ Vgl.:

http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=527832&dstid=1432&opennavid=50273,
verfügbar am 19.08.2011

5.5 Die Incoterms 2010 im Binnenmarkt

Die Incoterms Klauseln haben in früherer Zeit traditionell immer im grenzüberschreitenden Warenhandel Anwendung gefunden.²³⁹ Wurde bei Liefergeschäften keine Zollgrenze überschritten, erweckte der Ausdruck „Zollformalitäten“ in manchen Klauseln fälschlicherweise den Eindruck, dass diese Klauseln für Lieferungen im Binnenmarkt, da keine Zollformalitäten zu erledigen sind, nicht zu verwenden sind. Durch das Einfügen der Worte „falls anwendbar“ wurde bereits durch die Incoterms 2000 die Voraussetzung geschaffen, diese Klauseln auch dann verwenden zu können, wenn keine Zollformalitäten durchzuführen sind bzw. bei der Einfuhr keine Zölle anfallen.²⁴⁰

Die Incoterms 2010 Regeln haben der - durch das Entstehen von Freihandelszonen - abnehmenden Bedeutung von Grenzformalitäten zwischen verschiedenen Staaten Rechnung getragen und sind so zu verstehen, dass eine Verpflichtung zur Erledigung von Aus- und Einfuhrformalitäten nur insofern besteht, als eine solche auch tatsächlich erforderlich ist. Der Hinweis, dass die Klauseln der Incoterms 2010 sowohl in internationalen als auch nationalen Kaufverträgen angewendet werden können, erfolgt bereits auf dem Cover des offiziellen Regelwerkes der Incoterms 2010.²⁴¹



Abb. 23: Hinweis auf dem Cover der Incoterms 2010

Quelle: (ICC, Incoterms 2010, 2010), cover

²³⁹ Vgl.: http://www.rhein-neckar.ihk24.de/international/export/recht_international/RechtAus/Grenz/460486/INCOTERMS_2010.html, verfügbar am 21.08.2011

²⁴⁰ Vgl.: (Herzig, Albrecht, Dupont, Feuchtinger, Mlejnek, & Schnabl, 2009), S. 52

²⁴¹ Vgl.: (ICC, Incoterms 2010, 2010), S. 134

5.6 Wesentliche Neuerungen der Incoterms 2010

Am 1. Januar 2011 traten die Incoterms 2010 in Kraft. Die neuen Incoterms 2010, als nunmehr siebente Neuauflage seit der ersten Veröffentlichung im Jahr 1936, berücksichtigen Veränderungen der Transporttechniken, das Bedürfnis der Anwender nach deutlicherer Trennung von „Schiffsklauseln“ und allgemeinen Transportklauseln, die weitere Ausdehnung von Freihandelszonen - etwa der EU - sowie den zunehmenden Einsatz elektronischer Kommunikationsmittel bei der Geschäftsabwicklung.²⁴²

Nachstehende Punkte vermitteln einen Überblick über die wesentlichen Neuerungen der Incoterms 2010:

- Die Anzahl der erfassten Klauseln wurde von 13 auf 11 reduziert.²⁴³ Vier Klauseln (DAF, DES, DDU und DEQ) wurden gestrichen. Neu hinzugekommen sind die Klauseln DAP (delivered at place) und DAT (delivered at terminal).²⁴⁴
- In Abänderung der bisherigen Form der Darstellung haben die Incoterms 2010 nunmehr die Untergliederung in Klauseln für jegliche Transportarten und Klauseln, die besonders für den Transport mit einem See- oder Binnenschiff geeignet sind, vorgenommen.²⁴⁵
- Bei den Incoterms 2010 Klauseln FOB (Free On Board), CFR (Cost and Freight) und CIF (Cost, Insurance and Freight) wird der Kosten- und Gefahrenübergang neu geregelt. Bei diesen drei Klauseln war bisher der Gefahrenübergang bei Überschreiten der Schiffsreling, gemäß den Incoterms 2010 geht die Gefahr des Verlustes oder der Beschädigung der Ware über, wenn die Ware an Bord des Schiffes ist.²⁴⁶

²⁴² Vgl.:

http://www.heuking.de/fileadmin/user_upload/Newsletter/Deutsch/Transport_Schifffahrt_Logistik_Verkehr/Newsletter_Transport_November_2010.pdf, verfügbar am 25.08.2011

²⁴³ Vgl.: (ICC, Incoterms 2010, 2010), S. 132

²⁴⁴ Vgl.: <http://www.ihk-regensburg.de/content/310311i>, verfügbar am 24.08.2011

²⁴⁵ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 64

²⁴⁶ Vgl.: <http://www.logistikrecht.info/incoterms-2010/>, verfügbar am 25.08.2011

- In den Incoterms 2010 wird formal anerkannt und klargestellt, dass die Klauseln sowohl für internationale als auch für nationale Kaufverträge angewendet werden können.²⁴⁷
- Erstmals werden im aktuellen Regelwerk Informationspflichten vorgesehen, um behördliche Sicherheitsauflagen erfüllen zu können.²⁴⁸
- Durch die Incoterms 2010 wurde, sofern die Parteien dies vereinbaren oder es handelsüblich ist, die elektronische Kommunikation der Kommunikation in Papierform gleichgestellt.²⁴⁹
- Weitere Änderungen der Regeln bewirken eine Klärung zur Übernahme der Hafenumschlagsgebühren.²⁵⁰
- Ebenfalls neu ist die Berücksichtigung von Verkaufsketten („string sales“). Die Incoterms 2010 schließen die Verpflichtung zur „Verschaffung versandter Ware“ als Alternative zur Verpflichtung die Ware tatsächlich zu versenden ein.²⁵¹

²⁴⁷ Vgl.:

http://www.stuttgart.ihk24.de/international/Internationales_Wirtschaftsrecht/Internationale_Liefergeschaefte/Incoterms/967584/Incoterms_2010.html, verfügbar am 09.08.2011

²⁴⁸ Vgl.: http://www.ihk-wnews.de/ximages/1415122_wnews112.pdf, verfügbar am 25.08.2011

²⁴⁹ Vgl.: (ICC, Incoterms 2010, 2010), S. 135

²⁵⁰ Vgl.: www.lamy-associes.com/fichiers/publi/196_1.pdf, verfügbar am 29.08.2011

²⁵¹ Vgl.: <http://www.deas.de/downloads/sonderbeilagetransportdialogenr.24.pdf>, verfügbar am 29.08.2011

6 Gliederung der Incoterms 2010

6.1 Untergliederung nach Transportart

In der Form ihrer Darstellung zeichnen sich die Incoterms 2010 dadurch aus, dass die Klauseln nach ihrer Eignung für die in Betracht kommenden Transportarten in zwei Kategorien untergliedert wurden.²⁵²



Abb. 24: Gliederung der Incoterms 2010 nach der Art des Transportes

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Grüske, 2011), S. 37

In Abänderung der bisherigen Form der Darstellung in den vorhergehenden Textversionen aus 1990 und 2000 hat die ICC für die neuen Incoterms 2010 nunmehr diese Form der Untergliederung gewählt. Erst innerhalb dieser beiden Gruppen ist die Aufteilung der Incoterms 2010 nach E-, F-, C- und D- Klauseln vorzunehmen.²⁵³

Die Einteilung der Incoterms 2010 nach der Transportart lässt, im Gegensatz zur Untergliederung nach E-, F-, C- und D-Klauseln, die Wegstreckenteilung völlig außer Acht. Nach dem System der Einteilung nach Transportart wird das Regelwerk in 2 Gruppen untergliedert, in die sich die Klauseln gem. nachstehender Abb. aufteilen.²⁵⁴

Transportart	Incoterms 2010 Klausel
Alle Transportarten	EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP und DDP
See- und Binnenschiffstransport	FAS, FOB, CFR und CIF

Abb. 25: Einteilung der Klauseln der Incoterms 2010 nach Transportart

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Foerster, Foerster, & Pahl, 2011), S. 615

²⁵² Vgl.: (Schackmar, Handbuch für Export und Versand, 2011), S. 40

²⁵³ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 64

²⁵⁴ Vgl.: (Grüske, 2011), S. 37

Diese Form der Darstellung der Incoterms 2010 hat den Vorteil, dass, wenn die Vertragsparteien den Lieferweg und das dazu benötigte Transportmittel kennen, sie sich auch nur bestimmter Klauseln bedienen können. Die gewählte Incoterms 2010 Klausel und das Transportmittel müssen somit unbedingt miteinander korrespondieren.²⁵⁵

6.2 Untergliederung nach der Art der Abwicklung

Die Gliederung nach Art der Abwicklung strukturiert das Regelwerk der Incoterms 2010 in vier Gruppen.²⁵⁶ Dabei wird die Teilung der Wegstrecke vom Exporteur bis zum Übergabepunkt der Ware und von dort bis zum Importeur berücksichtigt.²⁵⁷

Nach den Anfangsbuchstaben des 3-Buchstaben-Codes der englischsprachigen Fassung der Incoterms ordnen sich alle 11 Klauseln systematisch in 4 Hauptgruppen ein.²⁵⁸

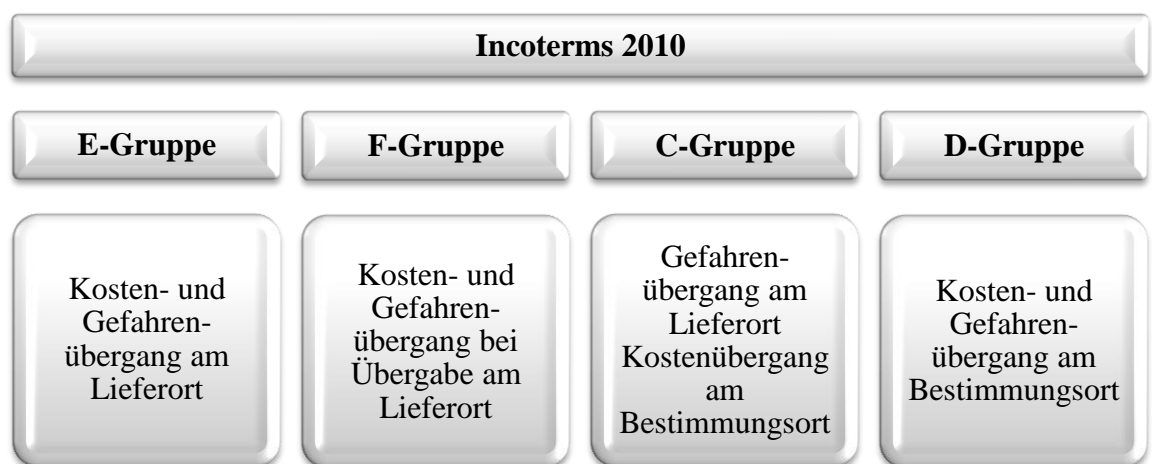


Abb. 26: Systematische Gliederung der Incoterms 2010 in 4 Hauptgruppen

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 29 ff.

Jede Hauptgruppe ist dadurch gekennzeichnet, dass der Kosten- und Gefahrenübergang innerhalb der Gruppe nach dem gleichen Grundprinzip ausgestaltet ist.²⁵⁹

²⁵⁵ Vgl.: (Gröske, 2011), S. 37

²⁵⁶ Vgl.: http://www.ihk-limburg.de/Site%20komplett/5%20International/Download/2010_Merkblatt_neue_Incoterms.pdf, verfügbar am 17.08.2011

²⁵⁷ Vgl.: (Gröske, 2011), S. 37

²⁵⁸ Vgl.: (Piltz, 2002), S. 38

²⁵⁹ Vgl.: http://www.stuttgart.ihk24.de/international/Internationales_Wirtschaftsrecht/Internationale_Liefergeschaefte/Incoterms/967584/Incoterms_2010.html, verfügbar am 09.08.2011

Die Gruppen sind so konzipiert, dass

- die Pflichten des Verkäufers von der geringsten Pflichtenstufe der E-Gruppe bis hin zur D-Gruppe zunehmen,
- während umgekehrt die Pflichten des Käufers in der E-Gruppe besonders hoch und in der D-Gruppe wesentlich niedriger sind.²⁶⁰

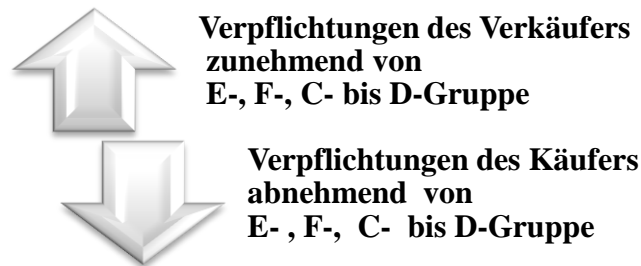


Abb. 27: Tendenz der Pflichten der Vertragsparteien von Gruppe E bis D

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an <http://www.eycom.ch/newsletter/legal/2011/201101/de.aspx>, verfügbar am 26.08.2011

Eine detaillierte Darstellung der einzelnen Gruppen erfolgt unter dem Punkt 7.2 Auswahlkriterium nach der Kosten- und Risikotragung.

6.3 Untergliederung nach Einpunkt- und Zweipunktklauseln

Bei der Verwendung der Incoterms 2010 muss berücksichtigt werden, dass der Kostenübergang und der Gefahrenübergang nicht immer am selben Ort erfolgen.²⁶¹ So unterscheiden sich die E-, C-, F- und D-Klauseln - bei sonst identischem Aufbau - dadurch, dass der Punkt des Kostenüberganges mit dem Punkt des Gefahrenüberganges nur teilweise zeitlich identisch ist. Analog dieser Form der Unterscheidung nennt man die E-, F- und D-Klauseln „Einpunktklauseln“, während die C-Klauseln „Zweipunktklauseln“ genannt werden.²⁶²

²⁶⁰ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 30

²⁶¹ Vgl.:

http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=276731&dstid=0&titel=Incoterms%2C2010%2C%20allgemein, verfügbar am 24.8.2011

²⁶² Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 25

Bei den Einpunktklauseln gehen Kosten und Gefahren an einem gemeinsamen Punkt vom Verkäufer auf den Käufer über.²⁶³

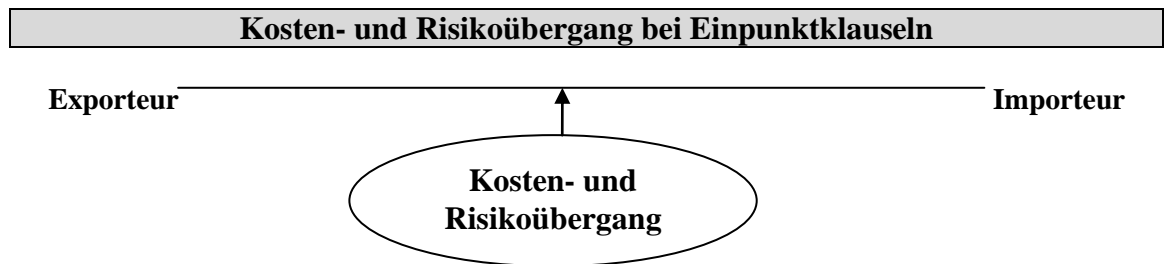


Abb. 28: Kosten- und Risikoübergang bei Einpunktklauseln

Quelle: Eigene Darstellung

Hingegen ist für die Zweipunktklauseln bezeichnend, dass der Übergang der Kosten und der Gefahr zu verschiedenen Zeitpunkten erfolgt.²⁶⁴

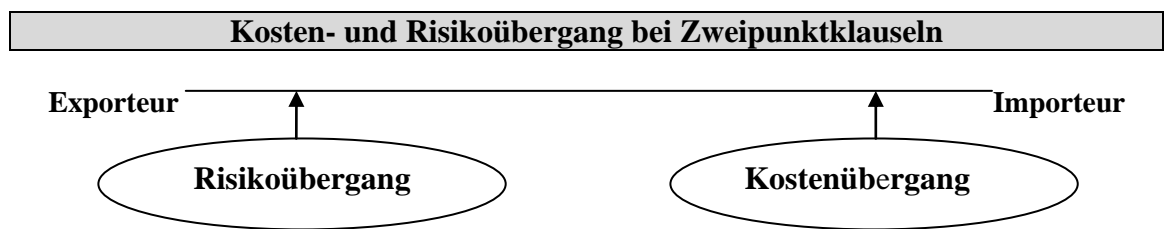


Abb. 29: Kosten- und Risikoübergang bei Zweipunktklauseln

Quelle: Eigene Darstellung

Zweipunktklauseln sind C-Klauseln und unterscheiden sich von allen anderen dadurch, dass es zwei „kritische“ Punkte gibt. Zum einen den Punkt, bis zu dem der Verkäufer verpflichtet ist, den Beförderungsvertrag abzuschließen und die Kosten zu tragen hat, zum anderen den Punkt des Gefahrenüberganges.²⁶⁵ Bei den Klauseln der C-Gruppe geht die Gefahr am Abgangsort auf den Käufer über. Da der Verkäufer die Kosten des Transportes bis zum Bestimmungsort oder Bestimmungshafen zu tragen hat und den Transport gegebenenfalls auch versichern muss, decken sich der Punkt des

²⁶³ Vgl.: (Pepels, 2007), S. 206

²⁶⁴ Vgl.: (Herzig, Albrecht, Dupont, Feuchtinger, Mlejnek, & Schnabl, 2009), S. 55

²⁶⁵ Vgl.: (ICC, Incoterms 2000, 1999), S. 15 f.

Gefahrenüberganges und der Punkt des Kostenüberganges nicht, so dass es zwei verschiedene Übergangspunkte in der Geschäftsabwicklung gibt.²⁶⁶

Es entspricht nicht dem Wesen der C-Klauseln wenn der Verkäufer eine Verpflichtung bezüglich der Ankunft der Ware am Bestimmungsort eingeht, da der Käufer das Risiko bezüglich Verzögerungen während des Transportes trägt. Jede zeitliche Verpflichtung muss sich daher auf den Verschiffungs- oder Versandort beziehen.²⁶⁷

7 Auswahlkriterien der geeigneten Incoterms 2010 Klausel

Entscheidende Kriterien für die Auswahl einer Lieferklausel sind meist weniger Kostenaspekte, sondern die Risikoverteilung, die Verteilung der Zuständigkeiten im Hinblick auf den Abschluss von Transport- und Versicherungsverträgen und die Erledigung von Export- und Importprozeduren sowie die Zweckmäßigkeit einer Klausel für die betreffende Transaktion.²⁶⁸ Für gewöhnlich haben die Vertragsparteien unterschiedliche Interessen, sodass die Vereinbarung, welche Klausel zum Einsatz kommt, auch von der zwischen ihnen herrschenden Machtverteilung abhängig ist.²⁶⁹

Die Incoterms Klausel wird häufig in Verbindung mit den Angebotspreis vorgeschlagen, ist aber grundsätzlich Gegenstand der zwischen den Parteien geführten Verhandlungen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Akteure bei ihrer Entscheidung nicht immer frei sind, da Restriktionen bei der Verwendung der Incoterms 2010 berücksichtigt werden müssen.²⁷⁰ Bei der Auswahl der optimal geeigneten Incoterms 2010 Klausel ist zunächst zu beachten, dass diese für die Ware und das Beförderungsmittel geeignet sein muss; darüber hinaus muss sie alle weiteren Pflichten, die der Verkäufer oder Käufer übernehmen soll, richtig abbilden.²⁷¹

Die Höhe des Verhandlungspreises ist in den seltensten Fällen allein ausschlaggebend darüber, ob ein Kunde die Ware kauft oder nicht. Oft sind es die den Preis begleitenden

²⁶⁶ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 25

²⁶⁷ Vgl.: (ICC, Incoterms 2000, 1999), S. 17

²⁶⁸ Vgl.: (Altmann, 2001), S. 230

²⁶⁹ Vgl.: (Pepels, 2007), S. 205

²⁷⁰ Vgl.: (Schieck, 2008), S. 142

²⁷¹ Vgl.: (ICC, Incoterms 2010, 2010), S. 131

Vertragsbedingungen, die entscheidend sind. Bei Vorliegen von vergleichbaren Preisen wird der Vertragspartner das Angebot annehmen, das ihm die größten Vorteile bietet.²⁷² Für die Angebotsbewertung und Entscheidung von Importeuren und Exporteuren ist daher der Wahl der geeigneten Klausel der Incoterms 2010 höchste Bedeutung beizumessen.²⁷³

7.1 Transportart

Ein häufiges Problem bestand darin, dass die Incoterms, welche ursprünglich für den Seeverkehr konzipiert wurden, auch für andere Transportarten - etwa die Lieferung per Luftfracht - gelten. Dabei bezieht sich das Wort „board“ aus der Klausel FOB ausschließlich auf ein Schiffsdeck und nicht auf den Frachtraum eines Flugzeuges.²⁷⁴

Um Missverständnisse zu vermeiden, treffen die Incoterms 2010 eine klare strukturelle Unterscheidung zwischen den modal-neutralen Klauseln und den maritimen Klauseln, welche speziell für den See- und Binnenschifftransport konzipiert wurden.²⁷⁵ Eine erste Auswahlebene wird daher in der Regel aufgrund der in Betracht kommenden Transportart getroffen.²⁷⁶

7.1.1 Exkurs: Güterverkehrssysteme

Die Abbildung 30 zeigt einen Überblick über das Güterverkehrssystem. Zunächst wird bei den Medien, auf oder in denen eine Beförderungsfunktion erfüllt wird, zwischen Land- Luft- und Wasserverkehr unterschieden, danach erfolgt eine Untergliederung nach den eingesetzten Transportmitteln.²⁷⁷ Innerhalb des Landverkehrs unterteilt man weiter nach Straßen- und Schienengüterverkehr.²⁷⁸ Beim Transport von Gütern zu

²⁷² Vgl.: (Schütt, Import-Export-Business, 2011), S. 48

²⁷³ Vgl.: (Schieck, 2008), S. 143

²⁷⁴ Vgl.: <http://www.ihk-regensburg.de/content/310311i>, verfügbar am 24.08.2011

²⁷⁵ Vgl.: <http://www.swlegal.ch/Publications/Newsletter/2011-01--Incoterms-2010--Revised-Incoterms-of-the.aspx>, verfügbar am 15.08.2011

²⁷⁶ Vgl.: (Piltz, 2002), S. 42

²⁷⁷ Vgl.: (Pfohl, 2010), S. 154

²⁷⁸ Vgl.: (Wirtz, 2005), S. 160

Wasser wird generell zwischen der Binnenschifffahrt und dem Seeverkehr unterschieden.²⁷⁹



Abb. 30: Güterverkehrssysteme

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Heiserich, 2002), S. 240

Das dominierende Verkehrsmittel im nationalen und innereuropäischen Landverkehr ist der Straßengüterverkehr. Demgegenüber werden auf langen Relationen und im interkontinentalen Verkehr vorwiegend das Flugzeug und das Schiff eingesetzt. Daraus ergeben sich Transportketten, die mehrere unterschiedliche Verkehrsträger nutzen.²⁸⁰ Für diese Transportmöglichkeit wird häufig der Begriff multimodal verwendet. Multimodaler Verkehr bedeutet, dass der Transport von Gütern mit zwei oder mehreren verschiedenen Verkehrsträgern durchgeführt wird.²⁸¹

Der Qualität der Transportleistung des Flugzeuges, welche insbesondere aus den Leistungsmerkmalen Transportschnelligkeit, Transportsicherheit und Transporthäufigkeit besteht, stehen relativ hohe Kosten gegenüber.²⁸²

Der Wasserweg hat große Bedeutung für den Transport von nicht zeitkritischen Sendungen über weite Entfernungen.²⁸³ Zu den Vorteilen des Seetransportes zählen die vergleichsweise günstigen Frachtraten und die große Ladekapazität. Die Binnenschifffahrt spielt im Außenhandel vorwiegend eine Rolle im kombinierten

²⁷⁹ Vgl.: (Büter, Außenhandel, 2007), S. 230

²⁸⁰ Vgl.: (Gleißner & Möller, 2009), S. 18

²⁸¹ Vgl.: (Bensel, 2008), S. 221

²⁸² Vgl.: (Pfohl, 2010), S. 158

²⁸³ Vgl.: (Wirtz, 2005), S. 160

Verkehr für den Vortransport von Waren aus einem Binnenland zum Seehafen und für den Nachtransport von aus Übersee importierten Gütern.²⁸⁴

7.1.2 Incoterms 2010 Klauseln für alle Transportarten

Sieben der insgesamt elf Incoterms 2010 Klauseln sind für alle Transportarten geeignet. Sie können daher unabhängig von der gewählten Transportart und auch bei multimodalem Transport vereinbart werden. Diese Klauseln kommen demzufolge auch in Betracht, wenn ein Teil des Transportes mit einem Schiff durchgeführt wird.²⁸⁵

Incoterms 2010 Klauseln für alle Transportarten	
EXW	Ex Works ... (named place of delivery)/ Ab Werk ... (benannter Lieferort)
FCA	Free Carrier ... (named place of delivery)/ Frei Frachtführer ... (benannter Lieferort)
CPT	Carriage Paid To ... (named place of destination)/ Frachtfrei ... (benannter Bestimmungsort)
CIP	Carriage and Insurance Paid to...(named place of destination)/ Frachtfrei versichert ... (benannter Bestimmungsort)
DAT	Delivered At Terminal ... (at port or place of destination)/ Geliefert ab Terminal ... (benannter Bestimmungshafen/–ort)
DAP	Delivered At Place ... (named place of destination)/ Geliefert am Ort ... (benannter Bestimmungsort)
DDP	Delivered Duty Paid ... (named place of destination)/ Geliefert verzollt ... (benannter Bestimmungsort)

Abb. 31: Incoterms 2010 Klauseln für alle Transportarten

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 33

Wird in der Übersetzung einer Klausel in die Langform, z.B. CPT - Frachtfrei ... benannter Bestimmungsort, kein Bezug auf das Transportmittel genommen, ist die Klausel für alle Transportarten einsetzbar.²⁸⁶ In der praktischen Anwendung ist zu

²⁸⁴ Vgl.: (Büter, Außenhandel, 2007), S. 230 f.

²⁸⁵ Vgl.: (Schackmar, Handbuch für Export und Versand, 2011), S. 45

²⁸⁶ Vgl.: <http://www.heilbronn.ihk.de/ihkhnintbasicsallgemeines/infothek.aspx?idIT=113>, verfügbar 12.08.2011

beachten, wenn der Übergabeort nicht in Zusammenhang mit einem Schiff steht, dass eine Klausel der Incoterms 2010 verwendet werden muss, die für alle Transportarten gültig ist.²⁸⁷

7.1.3 Incoterms 2010 Klauseln für den See- und Binnenschifftransport

Die vier Klauseln der zweiten Kategorie sind ausschließlich für den Transport der Ware mit einem See- oder Binnenschiff bestimmt und sind dadurch gekennzeichnet, dass es sich sowohl beim Liefer- als auch beim Bestimmungsort jeweils um einen Hafen handelt.²⁸⁸

Incoterms 2010 Klauseln für den See- und Binnenschifftransport	
FAS	Free Alongside Ship ... (named port of shipment)/ Frei Längsseite Schiff ... (benannter Verschiffungshafen)
FOB	Free On Board ... (named port of shipment)/ Frei an Bord ... (benannter Verschiffungshafen)
CFR	Cost and Freight ... (named port of destination)/ Kosten und Fracht ... (benannter Bestimmungshafen)
CIF	Cost, Insurance, Freight ... (named port of destination)/ Kosten, Versicherung, Fracht ... (benannter Bestimmungshafen)

Abb. 32: Incoterms 2010 Klauseln für den See- und Binnenschifftransport

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 33

Bei den Schifffahrtsklauseln wird in der geforderten Formulierung des Übergabeortes direkt auf ein Schiff oder dessen Umfeld Bezug genommen. Der Übergabeort des Transportgutes hängt bei allen Klauseln dieser Kategorie mit einem Schiff zusammen, sodass diese reinen Schifffahrtsklauseln auch nicht für andere Transportarten eingesetzt werden dürfen.²⁸⁹

Vor der Vereinbarung einer Klausel muss daher geprüft werden, ob diese für die beabsichtigte Transportart überhaupt zu verwenden ist. Durch den Einsatz einer

²⁸⁷ Vgl.: (Grüske, 2011), S. 39

²⁸⁸ Vgl.: (Schackmar, Handbuch für Export und Versand, 2011), S. 45

²⁸⁹ Vgl.: (Grüske, 2011), S. 40 f.

ungeeigneten Klausel besteht im Schadensfall das Risiko, dass keine Klarheit darüber besteht, wo der Gefahrenübergang erfolgte. So wird zum Beispiel die Schiffsklausel CIF leider auch häufig für reine Straßengütertransporte eingesetzt.²⁹⁰ Bei dieser Klausel geht die Gefahr des Verlustes oder der Beschädigung der Ware vom Verkäufer auf den Käufer über, wenn die Ware an Bord des Schiffes gelangt.²⁹¹ Sofern aber bei einem Landtransport dieser Schnittpunkt des Risikoüberganges nie erreicht wird, verbleibt das Risiko während des gesamten Transportes beim Verkäufer. Dieser wird jedoch, da er im falschen Glauben des Gefahrenüberganges an den Käufer ist, meist keine Transportversicherung eingedeckt haben.²⁹²

Besondere Auswirkungen entstehen auch, wenn die Incoterms 2010 Klausel und eine vereinbarte Zahlungsbedingung mit den zu präsentierenden Dokumenten verknüpft ist. Wurde beispielsweise die Incoterms Klausel CIF (= Schiffsklausel) vereinbart, ist es einfach nicht möglich, einen Luftfrachtbrief als zahlungsauslösendes Dokument zu fordern.²⁹³

7.2 Kosten- und Risikotragung

Die zentralen Regelungsbereiche der Incoterms 2010 sind die Regelung der Kostentragung und des Gefahrenüberganges.²⁹⁴ Die Auswahl der geeigneten Incoterms 2010 Klausel wird daher vor allem unter diesem Gesichtspunkt getroffen.²⁹⁵

Nach den Incoterms ist der Gefahrenübergang so zu verstehen, dass der Käufer den Kaufpreis bezahlen muss, sobald die Gefahr auf ihn übergegangen ist, selbst wenn er die Ware noch nicht erhalten hat oder im Extremfall, z.B. bei Havarien, auch gar nicht erhalten wird.²⁹⁶ Solange die Gefahrentragung für die Ware noch den Verkäufer trifft, bleibt dieser dem Käufer aus dem Kaufvertrag auch dann zur Lieferung verpflichtet,

²⁹⁰ Vgl.: <http://www.condor.co.at/index.php/de/service-und-information/weiter-allgemeine-informationen/50-incoterms-2000>, verfügbar 10.08.2011

²⁹¹ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 144

²⁹² Vgl.: http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=601933&dstid=1432, verfügbar 10.08.2011

²⁹³ Vgl.: (Griske, 2011), S. 37

²⁹⁴ Vgl.: (Foerster, Foerster, & Pahl, 2011), S. 616

²⁹⁵ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 35

²⁹⁶ Vgl.: (Altmann, 2001), S. 227

wenn die Ware, trotz gebotener Sicherungsvorkehrungen, verloren geht oder beschädigt wird.²⁹⁷

Die Kostentragung bezieht sich auf den Zeitpunkt an dem insbesondere die Transport- und Versicherungskosten, aber auch Abwicklungskosten, Zölle, Steuern, Beschaffungs- und Beglaubigungskosten von Dokumenten usw., vom Verkäufer auf den Käufer übergehen.²⁹⁸

Der Käufer soll keine Gelegenheit haben diesen Übergang zu verzögern. Daher wird in allen elf Klauseln festgelegt, dass der Kosten- und Gefahrenübergang auch vor der Lieferung liegen kann, wenn der Käufer nicht vereinbarungsgemäß abnimmt oder wenn er es verabsäumt, Anweisungen zu geben, die der Verkäufer zur Erfüllung seiner Lieferverpflichtung benötigt.²⁹⁹

Dabei hat der Übergabeort eine entscheidende Bedeutung. Je nachdem wo sich der Übergabeort auf der gesamten Lieferstrecke befindet, erfolgt die Einteilung der Incoterms 2010 in 4 Hauptgruppen (E-, F-, C- und D-Klauseln). Gemäß dieser Systematik beginnt die Einteilung der Gruppen mit einer Klausel, wo sich der Übergabeort auf dem Werksgelände des Verkäufers befindet.³⁰⁰

In der E-Gruppe ist der Übergang von Risiko und Kosten möglichst nahe beim Verkäufer, während in der D-Gruppe der Übergang von Risiko und Kosten möglichst nahe beim Käufer vorgesehen ist. Deshalb werden die Klauseln auch „Extremklauseln“ genannt. Zwischen diesen beiden Extremen bewegen sich die Klauseln der F- und der C-Gruppe.³⁰¹

²⁹⁷ Vgl.: (Piltz, 2002), S. 46

²⁹⁸ Vgl.: (Altmann, 2001), S. 227

²⁹⁹ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 24

³⁰⁰ Vgl.: (Grüske, 2011), S. 32

³⁰¹ Vgl.: <http://www.swlegal.ch/Publications/Newsletter/2011-01--Incoterms-2010--Revised-Incoterms-of-the.aspx>, verfügbar am 15.08.2011

Diese Form der Darstellung ermöglicht es dem Anwender eine grobe Auswahl danach zu treffen, welche der Vertragsparteien durch welche Pflichtenlast besonders betroffen und welche Partei stärker geschont werden soll.³⁰²

7.2.1 E – Gruppe

Die E-Gruppe besteht aus einer einzigen Klausel:

E – Gruppe der Incoterms 2010	
EXW	Ex Works ... (named place of delivery) / Ab Werk ... (benannter Lieferort)

Abb. 33: E - Gruppe der Incoterms 2010

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Gröske, 2011), S. 32

Bei der Klausel EXW gehen Kosten und Risiken ab der Bereitstellung der Ware am benannten Ort auf den Käufer über und stellt somit die Mindestverpflichtung für den Verkäufer dar.³⁰³ Der Verkäufer hat die Ware am benannten Lieferort, in der Regel auf dem eigenen Werksgelände, dem Käufer lediglich zur Verfügung zu stellen.³⁰⁴ Für den Verkäufer entstehen keine Transportkosten, da die Ware vom Käufer abgeholt wird. Daraus leitet sich die Bezeichnung „Abholklausel“ ab.³⁰⁵

Der Verkäufer hat gegenüber dem Käufer keine Verpflichtung die Ware auf ein abholendes Transportmittel zu verladen. Falls der Verkäufer die Ware verlädt, erfolgt dies auf Kosten und Gefahr des Käufers.³⁰⁶ In der Praxis ist der Verkäufer dem Käufer häufig bei der Verladung der Ware auf dessen Abholfahrzeug behilflich. Der traditionelle Grundsatz einer Mindestverpflichtung des Verkäufers unter der EXW Klausel, der die Verladung der Ware auf das abholende Transportmittel nicht einschließt, wird von der ICC jedoch beibehalten, um diese Klausel in all jenen Fällen anwenden zu können, in denen der Verkäufer keinerlei Verpflichtung im Zusammenhang mit der Verladung der Ware übernehmen möchte. Wenn der Käufer

³⁰² Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 30

³⁰³ Vgl.: <http://www.heilbronn.ihk.de/ihkhninternational/dachmarken.aspx?searchID=113>, verfügbar 12.08.2011

³⁰⁴ Vgl.: (ICC, Incoterms 2000, 1999), S. 14

³⁰⁵ Vgl.: (Gröske, 2011), S. 32

³⁰⁶ Vgl.: (ICC, Incoterms 2010, 2010), S. 141

wünscht, dass der Verkäufer weitere Leistungen erbringt, sollte dies im Kaufvertrag ausdrücklich geregelt werden.³⁰⁷

Das Gegenstück zur EXW Klausel ist die DDP Klausel (Delivered Duty Paid ... benannter Bestimmungsort). Sie stellt die Mindestverpflichtung für den Käufer dar und bildet die letzte Klausel in der D-Gruppe.³⁰⁸

7.2.2 F – Gruppe

In der F – Gruppe der Incoterms 2010 finden sich die folgenden drei Klauseln:

Klauseln der F – Gruppe der Incoterms 2010	
FCA	Free Carrier ... (named place of delivery)/ Frei Frachtführer ... (benannter Lieferort)
FAS	Free Alongside Ship ... (named port of shipment)/ Frei Längsseite Schiff ... (benannter Verschiffungshafen)
FOB	Free On Board ... (named port of shipment)/ Frei an Bord ... (benannter Verschiffungshafen)

Abb. 34: F - Gruppe der Incoterms 2010

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Gröske, 2011), S. 34

Die Klauseln der F-Gruppe haben grundsätzlich gemeinsam, dass sich die Verpflichtungen des Verkäufers darin erschöpfen, die Ware so zur Beförderung zu übergeben, wie es der Käufer angewiesen hat.³⁰⁹

Die Klauseln FCA, FAS und FOB sind dann die richtige Auswahl, wenn der Haupttransport nicht vom Verkäufer bezahlt wird. Stattdessen liefert er die Ware entweder nur frei an den Frachtführer (FCA), frei an die Längsseite des Schiffes (FAS) oder frei an Bord des Schiffes (FOB). Das Wort „frei“ in diesen Klauseln bedeutet, dass der Verkäufer die Kosten der Anlieferung bis zu dem benannten Punkt zu tragen hat.³¹⁰

Der Risiko- und Kostenübergang vom Verkäufer auf den Käufer tritt bei Übergabe am Lieferort im Exportland ein. Da die vertraglichen Verpflichtungen des Verkäufers damit

³⁰⁷ Vgl.: (ICC, Incoterms 2000, 1999), S. 14

³⁰⁸ Vgl.: (Gröske, 2011), S. 33

³⁰⁹ Vgl.: (ICC, Incoterms 2000, 1999), S. 14

³¹⁰ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 36

noch im Exportland erfüllt werden, zählen die Klauseln der F-Gruppe zu den „Absendeverträgen“.³¹¹

7.2.3 C – Gruppe

Die in der nachstehenden Abbildung aufgezählten C-Klauseln spielen in der Außenhandelspraxis eine besonders wichtige Rolle.³¹²

Klauseln der C – Gruppe der Incoterms 2010	
CPT	Carriage Paid To ... (named place of destination)/ Frachtfrei ... (benannter Bestimmungsort)
CIP	Carriage and Insurance Paid to...(named place of destination)/ Frachtfrei versichert ... (benannter Bestimmungsort)
CFR	Cost and Freight ... (named port of destination)/ Kosten und Fracht ... (benannter Bestimmungshafen)
CIF	Cost, Insurance, Freight ... (named port of destination)/ Kosten, Versicherung, Fracht ... (benannter Bestimmungshafen)

Abb. 35: C - Gruppe der Incoterms 2010

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Gröske, 2011), S 34

Nach den Grundregeln der C-Gruppe hat der Verkäufer den Haupttransport auf eigene Kosten abzuwickeln und den Beförderungsvertrag abzuschließen, jedoch ohne die Haftung für Verlust oder Beschädigung der Ware oder zusätzliche Kosten, die auf Grund von Ereignissen nach dem Abtransport entstehen, zu übernehmen. Die Abnahme des Käufers erfolgt erst am benannten Bestimmungsort der Ware. Das Transportrisiko geht hingegen bereits bei der Warenübergabe an den Frachtführer des Haupttransportes auf den Käufer über. Der Verkäufer hat mit ordentlicher Übergabe und Verladung für den Haupttransport seine Verpflichtungen erfüllt. Gemäß den Klauseln CIF und CIP kommt die Versicherungspflicht des Verkäufers hinzu.³¹³

Aufgrund der unterschiedlichen Schnittstellen der C-Klauseln, zum einen den der Kostenteilung und zum anderen den des Gefahrenüberganges, ist größte Aufmerksamkeit notwendig, wenn den Verpflichtungen des Verkäufers nach den C-Klauseln zusätzliche Verpflichtungen hinzugefügt werden, die über den erwähnten

³¹¹ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 36

³¹² Vgl.: (Bernstorff, Risikomanagement im Auslandsgeschäft, 2008), S. 120

³¹³ Vgl.: http://www.fifoost.org/produkte/export_buch-html/node273.php, verfügbar 15.08.2011

Zeitpunkt des Gefahrenüberganges hinauswirken. Wesentlicher Inhalt der C-Klauseln ist, den Verkäufer von weiteren Kosten und Gefahren freizustellen, nachdem er seine vertraglichen Verpflichtungen durch Abschluss des Beförderungsvertrages, Übergabe der Ware an den Frachtführer und gegebenenfalls Versicherung der Ware erfüllt hat.³¹⁴

Der Zeitpunkt der Kostenteilung liegt bei den C-Klauseln im Bestimmungsland der Ware.³¹⁵ Trotzdem sind die C-Klauseln den F-Klauseln insofern gleichgestellt, als der Verkäufer seine vertraglichen Verpflichtungen im Verschiffs- bzw. Versandland erfüllt. Kaufverträge mit vereinbarten C-Klauseln fallen demgemäß, wie Kaufverträge mit F-Klauseln, in die Kategorie der „Absendeverträge“.³¹⁶

7.2.4 D – Gruppe

Die nachstehend genannten 3 Klauseln der D-Gruppe unterscheiden sich wesentlich von denen der C-Gruppe, da der Verkäufer gemäß den Klauseln der Gruppe D für die Ankunft der Ware am vereinbarten Ort innerhalb des Einfuhrlandes verantwortlich ist.³¹⁷

Klauseln der D – Gruppe der Incoterms 2010	
DAT	Delivered At Terminal ... (at port or place of destination)/ Geliefert ab Terminal ... (benannter Bestimmungshafen/ –ort)
DAP	Delivered At Place ... (named place of destination)/ Geliefert am Ort ... (benannter Bestimmungsort)
DDP	Delivered Duty Paid ... (named place of destination)/ Geliefert verzollt ... (benannter Bestimmungsort)

Abb. 36: D - Gruppe der Incoterms 2010

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Gröske, 2011), S. 35

Als typisches Charakteristikum sämtlicher Klauseln der Gruppe D („delivered“) trägt der Verkäufer die Kosten und – anders als nach den C-Klauseln – auch alle Risiken bis zum Eintreffen der Ware am benannten Bestimmungsort.³¹⁸ Der Verkäufer muss unter den Klauseln dieser Gruppe zwar keine Transportversicherung abschließen, wird dies

³¹⁴ Vgl.: (ICC, Incoterms 2000, 1999), S. 15 f.

³¹⁵ Vgl.: (Bernstorff, Risikomanagement im Auslandsgeschäft, 2008), S. 120

³¹⁶ Vgl.: (ICC, Incoterms 2000, 1999), S. 15

³¹⁷ Vgl.: (ICC, Incoterms 2000, 1999), S. 20

³¹⁸ Vgl.: (Piltz, 2002), S. 39

aber im eigenen Interesse sicher tun.³¹⁹ Die D-Klauseln beinhalten die meisten Verpflichtungen für den Verkäufer. Die Zuständigkeit für die Importfreimachung fällt jedoch - mit Ausnahme der Klausel DDP – in den Bereich des Käufers.³²⁰

Da der maßgebende Zeitpunkt, an welchem das Risiko und die Kosten übergehen, erst nach der Ankunft der Ware am benannten Bestimmungsort liegt, spricht man bei den D-Klauseln auch von „Ankunftsklauseln“.³²¹

Zusammenfassend ergibt sich folgende Darstellung der Gefahren- und Kostentragung für die Klauseln der Incoterms 2010:

Gefahr- und Kostentragung Incoterms 2010				
Klausel	Lieferort	Gefahren- übergang	Kosten- übergang	Transport- versicherung
EXW	Werk des Verkäufers	Lieferort		
FCA	Ort der Übergabe an den Frachtführer	Lieferort		
FAS	Längsseits Schiff im Verschiffungshafen	Lieferort		
FOB	Schiff im Verschiffungshafen	Verladung an Bord		
CFR	Schiff im Verschiffungshafen	Verladung an Bord	Bestimmungs- hafen	
CIF	Schiff im Verschiffungshafen	Verladung an Bord	Bestimmungs- hafen	Mindest- deckung
CPT	Ort der Übergabe an den Frachtführer	Lieferort	Bestimmungs- ort	
CIP	Ort der Übergabe an den Frachtführer	Lieferort	Bestimmungs- ort	Mindest- deckung
DAP	Bestimmungsort	Bestimmungsort		
DAT	Terminal im Bestimmungshafen / Bestimmungsort	Terminal im Bestimmungshafen / Bestimmungsort		
DDP	Bestimmungsort	Bestimmungsort		

Abb. 37: Zusammenfassung Gefahr- und Kostentragung Incoterms 2010

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 36

³¹⁹ Vgl.: (Altmann, 2001), S. 241

³²⁰ Vgl.: http://www.fifoost.org/produkte/export_buch-html/node274.php, verfügbar 15.08.2011

³²¹ Vgl.: <http://www.swlegal.ch/Publications/Newsletter/2011-01--Incoterms-2010--Revised-Incoterms-of-the.aspx>, verfügbar am 15.08.2011

7.3 Marktposition der Geschäftspartner

Großen Einfluss auf den Einsatz der in Frage kommenden Klausel hat die jeweilige Marktstellung der Geschäftspartner.³²² Je nachdem, ob die Nachfrage größer ist als das Angebot oder das Angebot die Nachfrage übersteigt, unterscheidet die Wirtschaftstheorie dabei zwischen Verkäufer- und Käufermarkt.³²³

Der Verkäufermarkt steht in diametralem Gegensatz zum Käufermarkt.³²⁴

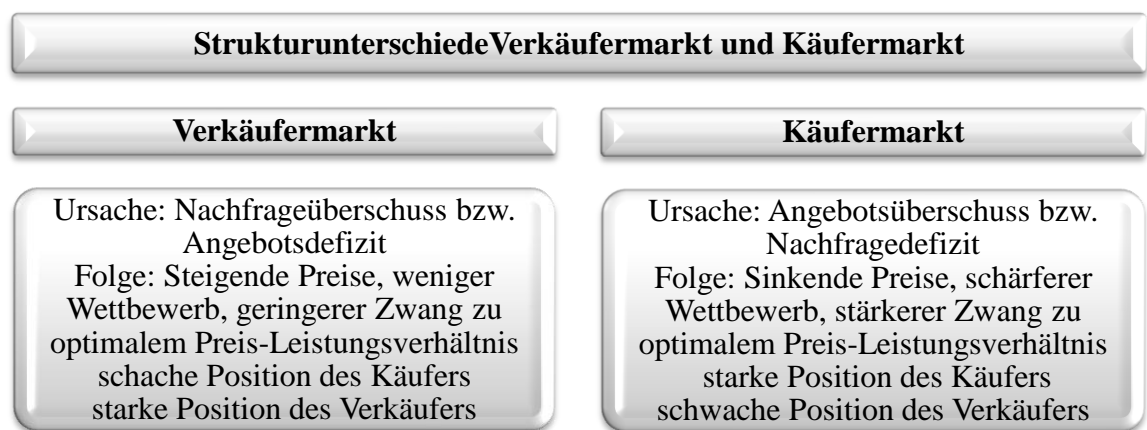


Abb. 38: Strukturunterschiede Verkäufer- und Käufermarkt

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Hesse, Neu, & Theuner, 2007), S. 18

Resultierend aus seiner Machtposition wird ein verhandlungsstarker Partner die eine oder andere Kostenkomponente oder Risiken auf den schwächeren Partner überwälzen können.³²⁵ In der für den Verkäufer günstigeren Marktposition des Verkäufermarktes fällt die Durchsetzung einer E-Klausel leichter, als in der Situation des Käufermarktes. Umgekehrt dürfte sich eine den Käufer stärker begünstigende C- oder D-Klausel in einem Käufermarkt einfacher durchsetzen lassen, da in dieser Konstellation der Käufer die stärkere Marktposition hat.³²⁶

³²² Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 32

³²³ Vgl.: (Jung, 2006), S. 557

³²⁴ Vgl.: (Bofinger, 2007), S. 237

³²⁵ Vgl.: (Altmann, 2001), S. 229

³²⁶ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 32

Die Incoterms 2010 Regelungen sind jedoch nicht dazu geeignet, diese einem Vertragspartner „überzustülpen“. Die Parteien sollten die Überlegung, wer von beiden Beteiligten die jeweils günstigeren und/oder wirtschaftlicheren Möglichkeiten oder bessere organisatorische Ressourcen für welchen Teil der Strecke des Transportweges hat, in die Vertragsverhandlung miteinbeziehen. Da der Käufer grundsätzlich alle Kosten in der Endabrechnung zahlen muss, ist dies immer im Interesse des Käufers.³²⁷ Demzufolge erweist sich die Incoterms Klausel DDP, bei der alle Kosten und Gefahren bis zum Bestimmungsort zu Lasten des Verkäufers gehen, nur dann als die für den Abnehmer kostenmäßig günstigste Alternative, wenn die Transportkosten des Lieferanten niedriger sind als die des Abnehmers.³²⁸

7.4 Export- und Importfreimachung

Mit Ausnahme der Klausel EXW, welche die Verantwortung sowohl für die Export- als auch für die Importfreimachung allein vom Käufer erwartet, und der Klausel DDP, welche die Export- und die Importfreimachung allein dem Verkäufer zuweist, teilen die Incoterms 2010 die Verantwortung für die Beibringung der zur Durchführung des Außenhandelsgeschäftes notwendigen Lizenzen, Genehmigungen und Formalitäten ansonsten wie folgt auf:³²⁹

Zuständigkeit für Export- und Importfreimachung	
Ausfuhrfreimachung	Die Ausfuhrfreimachung fällt grundsätzlich in den Verantwortungsbereich des Verkäufers. Lediglich nach der Klausel EXW ist die Ausfuhrfreimachung Angelegenheit des Käufers.
Einfuhrfreimachung	Die Einfuhrfreimachung fällt grundsätzlich in den Zuständigkeitsbereich des Käufers. Lediglich nach der Klausel DDP ist der Verkäufer für die Einfuhrfreimachung verantwortlich.

Abb. 39: Zuständigkeit für Export- und Importfreimachung

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (Piltz, 2002), S. 44

³²⁷ Vgl.: www.german-export-journal.de/viomatrix/imgs/.../pdf/incoterms_2010.pdf, verfügbar am 13.09.2011

³²⁸ Vgl.: (Gabath C., Innovatives Beschaffungsmanagement, 2011), S. 45

³²⁹ Vgl.: (Piltz, 2002), S. 44

Es empfiehlt sich, die Zollabfertigung durch die Vertragspartei vornehmen zu lassen, die ihren Sitz in dem Land hat, in dem die jeweilige Abfertigung stattfinden soll.³³⁰

Sollte es dem Käufer aufgrund besonderer gesetzlicher Bestimmungen im Exportland nicht gestattet sein eine Ausfuhrgenehmigung zu beantragen, ist die Klausel EXW nicht geeignet, da in diesen Fällen die Ausfuhrlizenz nur vom Verkäufer beschafft werden kann. Die Incoterms 2010 sehen zwar vor, dass der Verkäufer den Käufer dahingehend unterstützen muss, dass dieser die gekaufte Ware auch ausführen kann, diese Unterstützung geht aber nicht so weit, dass der Verkäufer verpflichtet wird, die notwendige Ausfuhrgenehmigung zu beschaffen.³³¹

Ebenso erscheint die Klausel DDP ungeeignet, wenn der Verkäufer nicht in der Lage ist, direkt oder indirekt die Einfuhrabfertigung zu erledigen.³³²

In Anlehnung an die Verantwortung für die Export und Importfreimachung regeln die Incoterms auch, ob der Verkäufer oder der Käufer für die anfallenden Zölle, Steuern und sonstige Abgaben aufzukommen hat. Hier ist zu überprüfen, ob die von den Incoterms getroffene Regelung in der gegebenen Konstellation sachgerecht ist.³³³ Wenn die Erstattung der Einfuhrabgaben, wie beispielsweise der Einfuhrumsatzsteuer, nur von Personen geltend gemacht werden kann, die im Einfuhrland ansässig sind, kann die Verwendung der Klausel DDP in der praktischen Anwendung schwierig sein, da der Verkäufer alle Ausfuhr- und Einfuhrabgaben zu zahlen hat.³³⁴

7.5 Transportversicherung

Die Pflicht zum Abschluss einer Versicherung der Ware behandeln lediglich zwei Incoterms 2010 Klauseln. Unter der Klausel CIF und CIP ist der Verkäufer verpflichtet, dem Käufer Versicherungsschutz zu beschaffen. In allen anderen Fällen obliegt es der

³³⁰ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 46

³³¹ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 65 f.

³³² Vgl.: (ICC, Incoterms 2010, 2010), S. 203

³³³ Vgl.: (Piltz, 2002), S. 44

³³⁴ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 115

Entscheidung des Käufers bzw. des Verkäufers, ob und in welchem Umfang sie eine Transportversicherung eindecken.³³⁵

Die Transportversicherung wird von den Incoterms nur bei den Klauseln der C-Gruppe angesprochen, weil nur bei diesen Klauseln der Ort an dem der Verkäufer die Ware zu liefern hat und der Ort an dem der Käufer die Ware abzunehmen hat auseinanderfallen. Unter allen anderen Klauseln sind der Ort der Lieferung und der Abnahme identisch. Bei den C-Klauseln hingegen ist der Verkäufer verpflichtet, auf seine Kosten den Vertrag über den Haupttransport abzuschließen, der Gefahrenübergang auf den Käufer erfolgt jedoch bereits sobald der Verkäufer geliefert³³⁶ hat. Um das aus dieser Konstellation für den Käufer resultierende Risiko aufzufangen, können die Parteien durch die Klauseln CIP bzw. CIF vorsehen, dass der Verkäufer zum Abschluss einer Transportversicherung verpflichtet ist.³³⁷

Grundsätzlich haben die Parteien unter den Klauseln CIP und CIF die Möglichkeit, den Umfang der Versicherung im Kaufvertrag zu vereinbaren. Fehlt eine solche Vereinbarung, muss der Verkäufer auf eigene Kosten eine Transportversicherung im Umfang der Mindestdeckung gemäß Klausel C der Institute Cargo Clauses oder einem ähnlichen Bedingungswerk abschließen. Die Mindestversicherung muss den Kaufpreis zuzüglich weiterer 10 % abdecken und muss in der Währung des Kaufvertrages abgeschlossen werden.³³⁸ Im Schadensfall erhält der Käufer die Versicherungssumme inklusive des imaginären Gewinnausfalls von 10 % erst nach erfolgtem Gefahrenübergang, da er ab diesem Zeitpunkt zur Kaufpreiszahlung an den Verkäufer verpflichtet ist. Falls die Ware vorher Schaden erleidet, erhält der Verkäufer anstatt der Kaufpreiszahlung den Versicherungsanspruch, jedoch ohne den zusätzlichen Gewinnausfall von 10 %.³³⁹

³³⁵ Vgl.: (ICC, Incoterms 2000, 1999), S. 19

³³⁶ „Lieferung“ gemäß A4 der entsprechenden Incoterms 2010 Klausel.

³³⁷ Vgl.: (Piltz, 2002), S. 45

³³⁸ Vgl.: (Bernstorff, Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, 2010), S. 96 f.

³³⁹ Vgl.: <http://www.global-sourcing.info/12.html>, verfügbar am 16.08.2011

8 Ausblick

Der stetig wachsende Grad der Vernetzung der Welt bringt es mit sich, dass auch der Umfang des Warenaustausches zwischen den Nationen ähnlich rasant ansteigt.³⁴⁰ Die fortschreitende Öffnung der Märkte war die Triebkraft für den Globalisierungstrend der letzten Jahre und hat dem Welthandel einen beträchtlichen Aufwind verliehen.³⁴¹ Durch die Ausdehnung der Geschäftsfelder bietet sich den Unternehmen die Möglichkeit neue Märkte zu erschließen und die eigene Position am Markt zu sichern. Allerdings sind mit den positiven Effekten dieser Außenhandelstätigkeit auch einige Gefahren verbunden.³⁴²

In der Außenwirtschaft kann sich ein quantitativ und qualitativ dichteres Risikoprofil ergeben als auf dem Inlandsmarkt.³⁴³ Das Aufeinandertreffen unterschiedlicher Rechtsordnungen, Geschäfts- und Rechtskulturen sowie die Unkenntnis der Spielregeln der Auslandsvertragsgestaltung können zu Missverständnissen und kostspieligen Fehlern führen.³⁴⁴ Durch die Konfrontation mit einer Vielzahl von Risiken, denen ein Unternehmen im internationalen Handel ausgesetzt ist, kommt dem Risikomanagement eine entscheidende Bedeutung zu.³⁴⁵

Zur Risikominimierung im Außenhandel stehen den Unternehmen die Incoterms 2010 zur rechtsverbindlichen Festlegung des Kosten- und Gefahrenüberganges zur

³⁴⁰ Vgl.:

http://www.1155pm.de/1155PM_Fachartikel_Claim_Management_Teil_3_Zahlungssicherung_im_Aussenhandel.pdf, verfügbar am 20.08.2011

³⁴¹ Vgl.: <http://cms.ihk-trier.de/ihk-trier/Integrale?MODULE=Frontend.Media&ACTION=ViewMediaObject&Media.PK=5683&Media.Object.ObjectType=full>, verfügbar am 20.08.2011

³⁴² Vgl.: <http://www.brennecke-partner.de/3728/Akkreditiv---eine-Einfuehrung>, verfügbar am 20.08.2011

³⁴³ Vgl.: (Altmann, 2001), S. 282

³⁴⁴ Vgl.: Vgl.: <http://cms.ihk-trier.de/ihk-trier/Integrale?MODULE=Frontend.Media&ACTION=ViewMediaObject&Media.PK=5683&Media.Object.ObjectType=full>, verfügbar am 20.08.2011

³⁴⁵ Vgl.: (Keuper & Schunk, 2011), S. 403

Verfügung.³⁴⁶ Die Bedeutung dieser Klauseln liegt dabei in der durch ihre Verwendung gewonnenen Klarheit der gegenseitigen Verpflichtungen.³⁴⁷

Die Incoterms 2010 der ICC haben bei der Ausgestaltung der internationalen Kaufverträge eine traditionelle und immer größer werdende Bedeutung.³⁴⁸ In den vergangenen Jahren hat die Verwendung der Incoterms 2010 gezeigt, dass diese in besonderem Maße geeignet sind, die Pflichten der Vertragspartner bei internationalen Liefergeschäften zu konkretisieren. Da die Incoterms 2010 mittlerweile weltweit anerkannt sind, bilden sie insbesondere dann, wenn die Vertragsparteien auf verschiedenen Kontinenten oder in unterschiedlich geprägten Rechtssystemen ansässig sind, eine gute Vertragsgrundlage.³⁴⁹

³⁴⁶ Vgl.: <http://cms.ihk-trier.de/ihk-trier/Integrale?MODULE=Frontend.Media&ACTION=ViewMediaObject&Media.PK=5683&Media.Object.ObjectType=full>, verfügbar am 20.08.2011

³⁴⁷ Vgl.: http://www.stuttgart.ihk24.de/international/Internationales_Wirtschaftsrecht/Internationale_Liefergeschaeft/Incoterms/967584/Incoterms_2010.html, verfügbar am 09.08.2011

³⁴⁸ Vgl.: <http://www.swlegal.ch/Publications/Newsletter/2011-01--Incoterms%C2%AE-2010--Revised-Incoterms-of-the.aspx>, verfügbar am 15.08.2011

³⁴⁹ Vgl.: (Schackmar, Handbuch für Export und Versand, 2011), S. 46

III Literaturverzeichnis

- Altmann, J. (2001). *Außenwirtschaft für Unternehmer*. - 2. Auflage - Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Basedow, J. (2006). *Zivil- und Wirtschaftsrecht im europäischen und globalen Kontext*. Berlin: De Gruyter.
- Bensel, N. (2008). *Das Beste der Logistik: Innovationen, Strategien, Umsetzungen*. Berlin Heidelberg: Springer.
- Bernstorff, G. v. (2010). *Incoterms 2010 Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk*. Köln: Bundesanzeiger.
- Bernstorff, G. v. (2008). *Risikomanagement im Auslandsgeschäft*. - 4. Auflage - Frankfurt am Main: Fritz Knapp.
- Bödeker, V. (1992). *Staatliche Exportkreditversicherungssysteme*. Berlin: Walter de Gruyter.
- Bofinger, P. (2007). *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre*. - 2. Auflage - München: Pearson Studium.
- Bork, R. (2006). *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Gesetzbuchs*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Brenner, H., Gößl, M., Plaschka, K., & Scheuring, H. (2003). *Go Europe für Einsteiger*. München/Unterschleißheim: Wolters Kluwer Deutschland.
- Büter, C. (2007). *Außenhandel*. Heidelberg: Physica.
- Büter, C. (2010). *Internationale Unternehmensführung*. München: Oldenbourg.
- Bydlinski, P. (2007). *Bürgerliches Recht I Allgemeiner Teil*. - 4. Auflage - Wien: Springer.
- Cottin, C., & Döhler, S. (2009). *Risikoanalyse*. Wiesbaden: Vieweg+Teubner.
- Donhauser, G. (2004). *Vertragsrecht / Schuldrecht / Sachenrecht*. Norderstedt: Books on Demand.
- Dülfer, E., & Jöstingmeier, B. (2008). *Internationales Management in unterschiedlichen Kulturbereichen*. - 7. Auflage - München: Oldenbourg.
- Dullinger, S. (2008). *Bürgerliches Recht II Schuldrecht Allgemeiner Teil*. - 3. Auflage - Wien: Springer.
- Foerster, V., Foerster, T., & Pahl, T. (2011). *Handbuch des IT-Vertragsrechts Band 2/2*. Hamburg: Tredition.
- Gabath, C. (2011). *Innovatives Beschaffungsmanagement*. Wiesbaden: Gabler.

- Gebler, C. (2005). *Risikomanagement und Rating für Unternehmer*. Berlin: Beuth.
- Gleißner, H., & Möller, K. (2009). *Fallstudien Logistik*. Wiesbaden: Gabler.
- Grüske, W. (2011). *Incoterms 2010 - Praxishandbuch*. Torgau: Tangens.
- Guserl, R. & Pernsteiner, H. (2004). *Handbuch Finanzmanagement in der Praxis*. Wiesbaden: Gabler.
- Heiserich, O.-E. (2002). *Logistik*. - 3. Auflage - Wiesbaden: Gabler.
- Herzig, Albrecht, Dupont (Baumgartner), Feuchtinger, Mlejnek, & Schnabl. (2009). *Export & Import für die Praxis*. Wien: Kitzler.
- Hesse J., Neu M. & Theuner G. (2007). *Marketing*. - 2. Auflage - Berlin: Berliner Wissenschafts-Verlag.
- Huber, A. (2005). *Forderungsmanagement*. Heidelberg: mi Fachbuch.
- ICC. (1999). *Incoterms 2000*. Köln: ICC Deutschland - Vertriebsdienst.
- ICC. (2010). *Incoterms 2010*. Berlin: ICC International Chamber of Commerce.
- Jung, H. (2006). *Allgemeine Betriebswirtschaftslehre*. - 10. Auflage - München: Oldenbourg.
- Kalwait, R., Meyer, R., Romeike, F., & Schellenberger, O. (2008). *Risikomanagement in der Unternehmensführung*. Weinheim: WILEY-VCH.
- Katko, P. (2006). *Bürgerliches Recht - Schnell Erfasst*. - 6. Auflage - Berlin Heidelberg: Springer.
- Keuper, F., & Schunk, H. A. (2011). *Internationalisierung Deutscher Unternehmen*. Wiesbaden: Gabler.
- Kropholler, J. (2006). *Internationales Privatrecht*. - 6. Auflage - Tübingen: Mohr Siebeck.
- Kummer, S., Schramm, H.-J., & Study, I. (2009). *Internationales Transport- und Logistikmanagement*. Wien: Facultas.
- Leipold, D. (2008). *BGB I Einführung und Allgemeiner Teil*. - 4. Auflage - Tübingen: Mohr Siebeck.
- Lutz, T. (2006). *Handbuch Technischer Vertrieb*. Berlin: Cornelsen.
- Macharzina, K., & Oesterle, M.-J. (2002). *Handbuch Internationales Management*. - 2. Auflage - Wiesbaden: Gabler.
- Markl, C., & Pittl, R. (2006). *Einführung in das Privat- und Wirtschaftsrecht*. - 2. Auflage - Wien Graz: Neuer Wissenschaftlicher Verlag.
- Mathar, H.-J., & Scheuring, J. (2009). *Unternehmenslogistik*. Zürich: Compendio Bildungsmedien.

- Müssig, P. (2010). *Wirtschaftsprivatrecht*. - 13. Auflage -
Heidelberg, München, Landsberg, Frechen, Hamburg: C.F. Müller .
- Pepels, W. (2007). *Vertriebsmanagement in Theorie und Praxis*. München: Oldenbourg.
- Pfohl, H.-C. (2010). *Logistiksysteme*. Berlin Heidelberg: Springer.
- Piltz, B. (2002). *Handbuch für Kaufrecht, Rechtsdurchsetzung und Zahlungssicherung im Außenhandel*. München: Oldenbourg.
- Plate, J. (2011). *Das gesamte examensrelevante Zivilrecht*. - 5. Auflage -
Berlin Heidelberg: Springer.
- Posch, W. (2008). *Bürgerliches Recht VII Internationales Privatrecht*. - 4. Auflage -
Wien: Springer.
- Rogler S. (2002). *Risikomanagement im Industriebetrieb*.
Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Rohlfing, B. (2005). *Wirtschaftsrecht I*. Wiesbaden: Gabler.
- Romeike, F. & Finke, R. B. (2003). *Erfolgsfaktor Risiko-Management*.
Wiesbaden: Gabler.
- Schackmar, R. (2011). *Handbuch für Export und Versand*. Hamburg: Storck.
- Schade, F. (2009). *Wirtschaftsprivatrecht*. - 2. Auflage - Stuttgart: Kohlhammer.
- Schieck, A. (2008). *Internationale Logistik*. München: Oldenbourg.
- Scholz, F., Schuler, A., & Schwintowski, H.-P. (2009). *Risikomanagement der Öffentlichen Hand*. Heidelberg: Physica.
- Schütt, R. (2011). *Erfolgreich als Importeur*. - 5. Auflage - Marburg: Schütt-Verlag.
- Schütt, R. (2011). *Import-Export-Business*. - 5. Auflage - Marburg: Schütt-Verlag.
- Schwab, D., & Löhnig, M. (2007). *Einführung in das Zivilrecht*. - 18. Auflage -
Heidelberg, München, Landsberg, Berlin: C.F. Müller.
- Sperber, H., & Sprink, J. (2007). *Internationale Wirtschaft und Finanzen*.
München: Oldenbourg.
- Stolle, R., & Herrmann, M. (2006). *Angebotsmanagement professionell*.
Berlin: Erich Schmidt.
- Wais, A. (2004). *Aktuelle Fragen der Vertragsgestaltung im Tief- und Tunnelbau*.
Norderstedt: Books on Demand.
- Wiederkehr, B., & Züger, R. M. (2010). *Risikomanagement im Unternehmen*.
Zürich: Compendio.
- Wirtz, B. W. (2005). *Integriertes Direktmarketing*. Wiesbaden: Gabler.

- Zankl, W. (2010). *Bürgerliches Recht - Kurzlehrbuch*. Wien: Facultas.
- Zankl, W. & Ofner H. (2007). *Bürgerliches Recht Teil IV*. Wien: Facultas.
- Zentes, J., Morschett, D., & Schramm-Klein, H. (2004). *Außenhandel*. Wiesbaden: Gabler.
- Zerres, T. (2005). *Bürgerliches Recht*. - 5. Auflage - Berlin Heidelberg: Springer.
- Zerres, T. (2010). *Bürgerliches Recht*. - 6. Auflage - Berlin Heidelberg: Springer.
- Züger, R.-M. (2008). *Betriebswirtschaft - Management-Basiskompetenz*. - 3. Auflage - Zürich: Compendio.
- Zwilling-Pinna, C. (2010). Update wichtiger Handelsklauseln: Neufassung der Incoterms ab 2011. *Betriebs-Berater*. Frankfurt am Main: Recht und Wirtschaft.

IV URL-Verzeichnis

- Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie: Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen für Europa (UNECE). URL: http://www.bmvit.gv.at/verkehr/international_eu/unece/index.html, verfügbar am 24.08.2011
- CISG: Table of Contracting States. URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>, verfügbar am 13.09.2011
- Condor Spedition Transport GmbH&Co: Incoterms 2000 – Ab 1.1.2011 treten die neuen Incoterms 2010 in Kraft. URL: <http://www.condor.co.at/index.php/de/service-und-information/weiter-allgemeine-informationen/50-incoterms-2000>, verfügbar am 10.08.2011
- CSI Germany GmbH: Incoterms. URL: <http://www.csi-germany.com/wissenswertes/incoterms/index.html>, verfügbar am 08.08.2011
- Gaßmann, Joachim: Integriertes Management System. URL: <http://www.consedindustry.de/Z-files/Integriertes%20Managementsystem.pdf>, verfügbar am 19.08.2011
- Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft: Lieferbedingungen – Basis für eine effiziente Schadenvorsorge. URL: <http://www.tis-gdv.de/tis/tagungen/svt/svt01/zibell1/zibell1.htm#4>, verfügbar am 09.08.2011
- Global Sourcing - das internationale Beschaffungsmanagement: Gestaltung von Verträgen im Auslandsgeschäft. URL: <http://www.global-sourcing.info/7.html>, verfügbar am 16.08.2011

- Greiter Pegger Kofler & Partner: Rechtliche Grundlagen des Exportgeschäftes. URL: http://www.lawfirm.at/wp-content/uploads/2007/12/Exportrecht20101101_web.pdf, verfügbar am 08.08.2011
- Grewe, Christina: Praktische Tipps für Außenhändler. URL: <http://cms.ihk-trier.de/ihk-trier/Integrale?MODULE=Frontend.Media&ACTION=ViewMediaObject&Media.PK=5683&Media.Object.ObjectType=full>, verfügbar am 20.08.2011
- Grüske, Werner: Incoterms 2010. URL: www.german-export-journal.de/viomatrix/imgs/.../pdf/incoterms_2010.pdf, verfügbar am 13.09.2011
- Hahn, Jürgen: Claims vorbeugen – Erlöse sichern – Zahlungssicherung im Außenhandel. URL: http://www.1155pm.de/1155PM_Fachartikel_Claim_Management_Teil_3_Zahlungssicherung_im_Aussenhandel.pdf, verfügbar am 20.08.2011
- Herzig, Herbert: Aktualisierte Regeln der International Chamber of Commerce (ICC) zur Auslegung nationaler und internationaler Handelsklauseln. URL: http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=597908&dstid=8709&titel=Die%2Cneuen%2CIncoterms%2C2010%2Csind%2Cseit%2C1.1.2011%2Cin%2CKraft, verfügbar am 07.08.2011
- Herzig, Herbert: Die neuen Incoterms 2010 sind seit 1.1.2011 in Kraft. URL: http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=597908&dstid=15, verfügbar am 07.08.2011
- Hoffmann, Matthias: INCOTERMS. URL: http://www.logistik-daten.de/logistikpro/index_incoterms.php4, verfügbar am 08.08.2011
- Höffner, Eckhard: Export im Binnenmarkt der Europäischen Union. URL: http://www.fifoost.org/produkte/export_buch-html/node268.php, verfügbar am 15.08.2011
- Industrie- und Handelskammer Heilbronn-Franken: Incoterms 2010. URL: <http://www.heilbronn.ihk.de/ihkhntbasicsallgemeines/infothek.aspx?idIT=113>, verfügbar am 12.08.2011
- Industrie- und Handelskammer Limburg: Incoterms 2010. URL: http://www.ihk-limburg.de/Site%20komplett/5%20International/Download/2010_Merkblatt_neue_Incoterms.pdf, verfügbar am 17.08.2011
- Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart: Incoterms® 2010 - Gültig ab 1. Januar 2011. URL: http://www.stuttgart.ihk24.de/international/Internationales_Wirtschaftsrecht/Internationale_Liefergeschaefte/Incoterms/967584/Incoterms_2010.html, verfügbar am 09.08.2011

- Industrie- und Handelskammer Rhein-Neckar: International – Incoterms® 2010. URL: http://www.rhein-neckar.ihk24.de/international/export/recht_international/RechtAus/Grenz/46048/6/INCOTERMS_2010.html, verfügbar am 21.08.2011
- International Federation of Consulting Engineers: FIDIC Logo. URL: <http://www1.fidic.org/resources/representation/logo/>, verfügbar am 24.08.2011
- Jung, Robert: Internationale Lieferklauseln. URL: http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=601933&dstid=1432, verfügbar am 07.08.2011
- JuraForum: UN-Kaufrecht. URL: <http://www.juraforum.de/lexikon/un-kaufrecht>, verfügbar am 17.08.2011
- Kleemann, Benjamin: Incoterms gehen mit der Zeit - Neue Lieferklauseln seit dem 1. Januar 2011. URL: <http://www.ihk-regensburg.de/content/310311i>, verfügbar am 24.08.2011
- Krohmann, Klaus; Breitenmoser, Véronique: INCOTERMS 2010 - Die wichtigsten Änderungen. URL: <http://www.eycom.ch/newsletter/legal/2011/201101/de.aspx>, verfügbar am 26.08.2011
- Lentföhr, Christian: Der internationale Kaufvertrag. URL: <http://www.een-bayern.de/awp/inhalte/export-geschaefte/Geschaeftsabwicklung/Anhaenge/Der-internationale-Kaufvertrag.pdf>, verfügbar am 17.08.2011
- Menth, Alexander: Internationaler Anlagenbauvertrag. URL: www.jura.rwth-aachen.de/fileadmin/templates/...files/Int_Bauvertrag.pdf, verfügbar am 29.08.2011
- Northwest Controlling Corporation Ltd: Der Risikomanagementprozess im Informationssicherheitsmanagement. URL: <http://www.noweco.com/ismsd.htm>, verfügbar am 19.08.2011
- Petersdorff, Stefanie: Neu im Transportwesen: Internationale Handelsklauseln geändert. URL: <http://www.deas.de/downloads/sonderbeilagetransportdialogenr.24.pdf>, verfügbar am 29.08.2011
- Pulic, A.: Incoterms 2010 treten zum 1. Januar 2011 in Kraft. URL: <http://www.logistikrecht.info/incoterms-2010/#>, verfügbar am 25.08.2011
- Radtke, Christoph Martin: Seit 1. Januar 2011 gelten die neuen INCOTERMS®-REGELN 2010 der Internationalen Handelskammer (ICC). URL: www.lamy-associes.com/fichiers/publi/196_1.pdf, verfügbar am 29.08.2011

- Rothfuß, Thomas: Die neuen Incoterms 2010. URL: http://www.ihk-wnews.de/ximages/1415122_wnews112.pdf, verfügbar am 25.08.2011
- Schober, Axel: Conflict of Laws - Int. Privatrecht. URL: <http://www.dr-schober.de/aktuelles/archiv-details/article/conflict-of-laws-int-privatrecht.html>, verfügbar am 17.08.2011
- Stolte, Eva-Maria: INCOTERMS - International Commercial Terms. URL: <http://www.frankfurt-main.ihk.de/international/importexport/incoterms/>, verfügbar am 26.08.2011
- Stumper, Kai: Lieferbedingungen. URL: <http://www.firstlex.de/lieferbedingungen-1318.html>, verfügbar am 07.08.2011
- Stumper, Kai: Sonstige vertragliche Lieferbedingungen. URL: <http://www.firstlex.de/sonstige-vertragliche-lieferbedingungen-print1320.html>, verfügbar am 21.08.2011
- Transbest Internationale Speditionsgesellschaft mbH & CO KG: Incoterms® 2010 - Gültig ab 1. Januar 2011. URL: <http://www.transbest.de/linksinco.html>, verfügbar am 08.08.2011
- Umbeck, Elke; Jungemeyer, Sebastian: Internationale Handelskammer veröffentlicht neue Regeln zur Auslegung nationaler und internationaler Handelsklauseln (INCOTERMS 2010). URL: http://www.heuking.de/fileadmin/user_upload/Newsletter/Deutsch/Transport_Schifffahrt_Logistik_Verkehr/Newsletter_Transport_November_2010.pdf, verfügbar am 25.08.2011
- WEKA MEDIA GmbH & Co. KG: Risikomanagement nach ISO 31000 - Definition Risiko und Risikomanagement. URL: <http://www.risikomanagement-iso-31000.de/informationen/risiko-und-risikomanagement>, verfügbar am 06.08.2011
- Westhoff, Jörn: Internationale Verträge und UN-Kaufrecht (CISG). URL: http://www.businesslocationcenter.de/imperia/md/content/aussenwirtschaft/expo_rimport/int_vertraege.pdf, verfügbar am 17.08.2011
- Wikipedia, the free encyclopedia: Deming PDCA cycle. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/File:Deming_PDCA_cycle.PNG, verfügbar am 23.08.2011
- Wirtschaftskammer Österreich: Allgemeine Informationen zu den Incoterms 2010. URL: http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=276731&dstid=0&titel=Incoterms%2C2010%2Callgemein, verfügbar am 24.08.2011
- Wirtschaftskammer Österreich: Das UN-Kaufrecht - allgemeiner Überblick. URL: http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=449584&dstid=0&titel=Das%2cUN-Kaufrecht%2c-%2callgemeiner%2c%C3%9Cberblick, verfügbar am 17.08.2011

Wirtschaftskammer Tirol: Internationale Lieferklauseln – So werden Sie fit bei den Incoterms 2010. URL:

http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=601933&dstid=1432,
verfügbar am 10.08.2011

Wirtschaftskammer Tirol: Vertragsgestaltung – Incoterms. URL:

http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=527832&dstid=1432&opennavid=50273, verfügbar am 19.8.2011

WKO Oberösterreich: Exportabsicherung. URL:

http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=540290&dstid=4993&opennavid=50563, verfügbar am 13.09.2011

Ziegler, Alexander v.: Incoterms® 2010: Revidierte Incoterms der Internationalen Handelskammer (International Chamber of Commerce (ICC)). URL:

<http://www.swlegal.ch/Publications/Newsletter/2011-01--Incoterms%C2%AE-2010--Revised-Incoterms-of-the.aspx>, verfügbar am 15.08.2011

V Eidesstattliche Erklärung

Hiermit versichere ich, dass die vorliegende Arbeit von mir selbständig und ohne unerlaubte Hilfe angefertigt worden ist, insbesondere dass ich alle Stellen, die wörtlich oder annähernd wörtlich aus Veröffentlichungen entnommen sind, durch Zitate als solche gekennzeichnet habe. Weiterhin erkläre ich, dass die Arbeit in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen hat.

Ich versichere, dass die von mir eingereichte schriftliche Version mit der digitalen Version der Arbeit übereinstimmt.

Großweikersdorf, 14.09.2011

Sabine Pötsch